

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 3(16)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 3(16) (июль-сентябрь, 2015). Часть 2. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

Лабусов М. В.
студент 4 курса
факультет «Международные экономические отношения»
Комаров А.В., к.пед.н.
доцент
кафедра «Экономическая история
и история экономических учений»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ США В 2010 – 2015 Г.

Аннотация. Статья посвящена изучению внешнеторговой политики США на современном этапе. В работе сформулированы теоретические аспекты внешнеторговой политики; показано место США в международной торговле товарами и услугами; приведены количественные показатели внешней торговли США; выделены специфические черты американской внешнеторговой политики; указана взаимосвязь между внешнеторговой политикой США и тенденциями развития мировой торговли. В рамках исследования выявлены потенциальные направления изменения международного законодательства в сфере внешней торговли.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговая политика США, тарифные и нетарифные ограничения, экономический либерализм, торговое законодательство.

В общем смысле под внешней торговлей страны понимается система товарно-денежных отношений между данной страной и другими государствами. Совокупность систематизированных торговых отношений между всеми странами мира формирует международную торговлю. Международная торговля является одним из объективных факторов развития мировой экономики, т.к. благодаря усилению степени торгового взаимодействия достигается большее удовлетворение потребностей каждой страны – участницы международной торговли в тех экономических благах, которые она не в состоянии сама создать или произвести. В то же время вовлеченность в систему мирохозяйственных связей позволяет стране развивать свою экономику: повышать эффективность деятельности отдельных секторов экономики, ускорять воспроизводственный процесс, укреплять свои позиции в мировой экономике путем достижения конкурентных преимуществ. Последнее направление развития на сегодняшний день приобретает всё большее значение в связи с тем, что успешное следование по этому пути обеспечивает приток денежных средств в страну за продукцию, реализованную на внешних рынках. Полученные таким образом денежные средства могут быть направлены на развитие национального промышленного производства.

Каждая страна взвешенно принимает решение о развитии торговых отношений с другими государствами, т.е. преследует определенные цели в своей внешней торговле, вырабатывает и реализует определенные стратегии действий. При наличии данных факторов можно утверждать о том, что страна осуществляет внешнеторговую политику. Под этим понимается совокупность мер государства, направленных на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами. Её универсальными целями являются создание благоприятных условий для развития национальной экономики и участие страны в международном разделении труда.

Торговые политики государств оказывают влияние на всю систему глобальных внешнеторговых отношений. Наибольшее значение в мировой экономике представляют политики крупнейших стран-участниц системы внешнеторговых отношений, т.к. они могут сильнее влиять на направление развития всей торговой системы, чем страны с меньшей долей в суммарном мировом внешнеторговом обороте. В рамках данной работы анализу будет подвергнута внешнеторговая политика такой страны из числа развитых, как США. Выбор этой страны обусловлен существованием в ней сформировавшейся рыночной экономики и большой сравнительной доли в мировом ВВП и мировом внешнеторговом обороте, что позволяет ей по праву являться одним из лидеров в международной торговле и оказывать ощутимое воздействие на направление её развития.

Прежде чем начать непосредственное изучение внешнеторговой политики США, необходимо определить и сформулировать теоретические аспекты исследования. Сущность внешнеторговой политики заключается в регулировании транснациональной деятельности по купле-продаже товаров и услуг, а также международному перемещению материальных, денежных, трудовых и интеллектуальных ресурсов [3, с. 19]. К общим современным характеристикам внешнеторговой политики стран с развитой рыночной экономикой относятся:

- 1) высокая степень нормативно – правовой обеспеченности;
- 2) международная унификация правовых и организационно – технических систем регулирования внешней торговли;
- 3) высокий уровень технической оснащенности;
- 4) широкое применение информационных и коммуникационных технологий в сфере мировой экономики;
- 5) распространенность мер экономического и административного регулирования внешней торговли

Меры экономического и административного регулирования внешней торговли можно классифицировать как таможенно – тарифные и нетарифные. К первой разновидности мер относятся пошлины, которые могут быть объединены в отдельные группы в зависимости:

- 1) от направления товарного потока (экспортные, импортные и транзитные пошлины);
- 2) от типа ставок (адвалорные, специфические и комбинированные

пошлины);

3) от направления защиты (антидемпинговые, компенсационные и специальные пошлины);

4) от времени воздействия (постоянные и сезонные пошлины);

5) от способа установления (преференциальные, конвенционные и автономные пошлины)

К нетарифным мерам относятся:

1) количественные меры (квоты, лицензии, добровольные ограничения);

2) скрытые меры (госзакупки, налоги, технические барьеры);

3) финансовые меры (субсидии, кредитование, демпинг)

В зависимости от наличия или отсутствия мер по регулированию торговой деятельности во внешнеторговой политике выделяют 2 основных направления – протекционизм (защита отечественных производителей от иностранных конкурентов) и фритредерство (частичное или полное снятие барьеров на пути движения товаров, работ, услуг).

Наряду с общими характеристиками внешнеторговая политика выбранной в рамках данной статьи страны имеет свои специфические черты. Выделению и изучению их будет посвящена следующая часть работы.

Экономика США является крупнейшей в мире по уровню номинального ВВП, второй в мире по уровню ВВП по ППС и по уровню внешнеторгового оборота.

Показатель	Объём, трлн. \$	Место в мире	Год
ВВП (номинальный)	16,8	1	2013
ВВП (по ППС)	17,4	2	2014
Внешнеторговый оборот	3,9	2	2013
Экспорт	1,6	2	2013
Импорт	2,3	1	2013

Таблица 1. Основные показатели экономики США в 2013-2014 гг.
Составлено авторами по данным сайтов www.wto.org и www.imf.org.

Специфика внешнеторговой политики США проявляется в её национальных целях: реализуется прагматичный подход к торговле, ориентированный на внешнеэкономические интересы страны. На рубеже XX-XXI веков выполнение положений такой внешнеторговой политики осуществлялось путём установления высоких импортных пошлин для иностранных товаропроизводителей, пытавшихся продать свою продукцию и в перспективе закрепиться на американском рынке. В середине 2010-х годов реализация пунктов американской внешнеторговой стратегии претерпела некоторые изменения.

Продуктовая группа	Импорт	
	Доля в импорте, %	Облагается пошлинами, %
Продукция животноводства	0,4	76
Молочные продукты	0,1	87,1
Фрукты, овощи, растения	1,3	66,2
Чай, кофе	0,5	24,5
Злаки	0,6	67,6
Масла	0,4	66,7
Сахар и кондитерские изделия	0,2	95,1
Табак и напитки	1,0	51,9
Прочие сельскохозяйственные продукты	0,3	33,2
Рыба и рыбная продукция	0,8	10,4
Минералы и металлы	12,8	25,1
Топливо	15,2	100
Химическая продукция	9,7	34,0
Целлюлозно-бумажная продукция	3,3	7,5
Текстильная продукция	1,8	87,7
Одежда	3,6	99,1
Кожевенная продукция, обувь	2,6	79,9
Машины, оборудование	14,1	20,1
Электротехническое оборудование	12,9	32,3
Транспорт	12,2	86,2
Прочее	6,3	29,5

Таблица 2. Доли облагаемой пошлинами зарубежной продукции в суммарном импорте США в 2014 г. Составлено авторами по данным сайта www.wto.org.

На современном этапе США использует свои внешнеторговые тарифы крайне избирательно. Наибольшее количество иностранных товаров, подпадающих под действие американских импортных тарифов, приходится

на сельскохозяйственную продукцию. Это можно объяснить тем, что развитые страны ориентируются на поддержку низкорентабельных секторов экономики, к которым как раз и относится сельское хозяйство. Высокий уровень пошлин приходится и на продукцию лёгкой промышленности, а именно на текстиль и одежду (87,7 и 99,1% соответственно). Но доля этой продукции в импорте также незначительна – всего 5,4%, что свидетельствует о способности национальных производителей успешно конкурировать с иностранными на данном рынке.

Отрасли производства, в которых США не могут самостоятельно удовлетворить свои потребности, характеризуются установлением сравнительно низких ввозных пошлин. К таким, к примеру, относится промышленность. В 2014 году лишь 20,1% машин (станков), ввозимых в США, облагалось пошлинами; в электротехнической промышленности доля такой продукции составила 32,3%. Исключениями из такой практики являются нефть и газ - (100% ввозимой продукции облагается пошлинами), а также транспорт (86,2% ввозимой продукции облагается пошлинами). Высокие тарифы на энергоносители в Соединённых Штатах связаны с реализацией программы топливно-энергетической безопасности, а также тенденцией расконсервации собственных запасов нефти и газа, имеющей место последние несколько лет.

Анализ нетарифных мер, применяемых США для регулирования импорта, даёт следующие результаты:

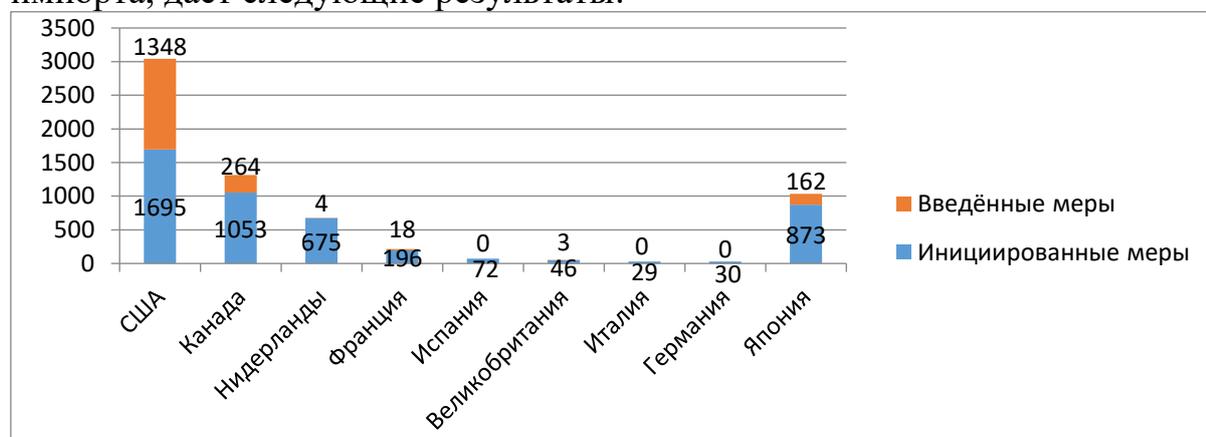


Диаграмма 1. Нетарифные ограничения, введённые странами с развитой рыночной экономикой в период с 2003 по 2014 годы. Составлено авторами по данным сайта www.wto.org.

Из приведенной диаграммы видно, что количество нетарифных ограничений, введенных США за последние 11 лет, превышает аналогичные меры, введенные развитыми странами Европейского Союза (ЕС). Объяснение такого количественного расхождения следующее: в связи с достижением наивысшей стадии экономической интеграции в ЕС остались лишь те барьеры для стран – членов союза, которые отсеивают опасную для здоровья потребителей продукцию. В США масштабы устанавливаемых ограничений существенно шире: они включают санитарные и фитосанитарные меры, технические требования, специальные требования и

Т.Д.

Несмотря на высокие импортные пошлины, США остаются крупнейшим в мире импортером (импорт в ценах CIF).

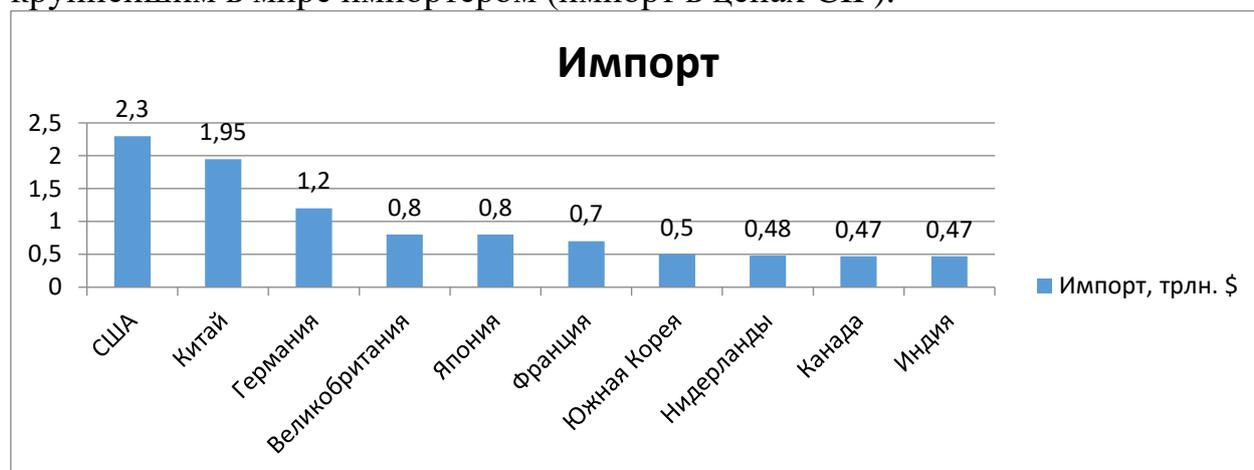


Диаграмма 2. Топ-10 стран по объёмам импорта в 2013 году. Составлено авторами по данным сайта www.imf.org.

Причина данного явления, кажущегося на первый взгляд отчасти парадоксальным, заключается в постоянном росте экономики США. Отрицательный прирост ВВП в США был зафиксирован лишь в разгар глобального финансово – экономического кризиса 2008-2011 г. На данный момент экономика США вышла из состояния кризиса и продолжает успешный рост, который, по прогнозам некоторых аналитиков, может достигнуть 3% в 2015 г. Прямым следствием растущей экономики является рост потребностей в ресурсах и готовой продукции, который удовлетворяется в том числе за счет импорта.

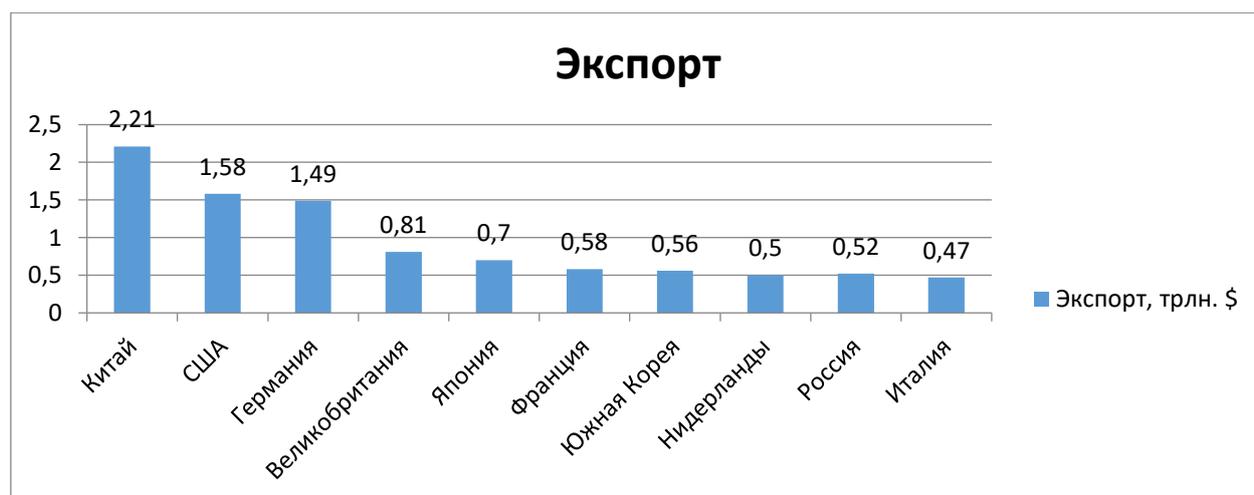


Диаграмма 3. Топ-10 стран по объёмам экспорта в 2013 году. По данным сайта www.wikipedia.org.

В 2013 году по объёмам экспорта США уступали лишь новому флагману экономического развития – Китаю. В ближайшей перспективе экспорт США будет расти ещё большими темпами. Это связано с ростом

спроса на наукоемкие товары, доля которых в экспорте США постоянно растет. Соединенные Штаты все активнее продвигают свои наукоемкие товары на рынки стран, вставших или находящихся на пути современного развития.

Для продвижения своих товаров руководство США использует механизм переговоров. Чаще всего они проводятся в формате многостороннего взаимодействия (на уровне ВТО или региональном уровне), в то же время широко распространены двусторонние переговоры непосредственно с какой-либо страной. Нередко при несовпадении интересов стран и возникновении на этой почве конфликтов Соединенные Штаты прибегают к односторонним мерам и даже локальным торговым «войнам». Конкретным подтверждением такой политики может служить тот факт, что за последние несколько лет количество торговых споров, инициированных США против Китая, удвоилось [2, с. 23]. Одной из причин таких действий со стороны США является желание этой страны создать в данном регионе новую систему тихоокеанского партнерства. Доминирующее положение в этом объединении, по мнению авторов такой стратегии, должны занимать Штаты, а не Китай. В начале 2012 г. созданный Межминистерский центр по активизации торговли быстро включился в процесс продвижения внешнеэкономических интересов США. Уже вскоре после создания ведомство начало курировать разбирательство в рамках ВТО, связанное с совместным иском США, ЕС и Японии против Китая по проблеме квотирования экспорта редкоземельных металлов [7]. США склонны вольно трактовать отдельные положения наднациональных законодательных актов в области мировой торговли. Для достижения поставленных национальных целей они могут применять меры торговой политики, вообще не предусмотренные международными торговыми нормами. Так, вопрос о злоупотреблении США мерами антидемпингового регулирования был даже официально поставлен в ВТО.

Следовательно, вышеприведенные факты свидетельствуют о ярко выраженном «национальном» оттенке внешнеторговой политики США. Собственная выгода от торговли в подавляющем большинстве случаев является ключевым приоритетом для страны. Достижение указанной выгоды происходит двумя основными путями: на основе устранения торговых барьеров, устанавливаемых для американских товаров на иностранных рынках, и на основе поддержки национальных производителей. Формы такой поддержки многообразны: от финансовых мер в виде субсидий и экспортных кредитов до мер технической и информационной помощи. Несмотря на существующие нарекания, однотипность и существующие проблемы, такую внешнеторговую политику стоит признать успешной, ведь США продолжают увеличивать масштабы своего экономического влияния на мировое хозяйство.

В то же время многие исследователи отмечают двойственный характер такого рода политики. С одной стороны, Соединенные Штаты Америки

являются наиболее активными сторонниками либерализации международных экономических отношений. С другой стороны, в своей внешнеторговой политике они придерживаются конкретных направлений и реализуют определённые цели, о которых было сказано выше.

Осуществление такой политики «экономического эгоизма», однако, имеет положительные эффекты для мировой экономики. Общемировой ВВП после преодоления последнего мирового экономического кризиса растёт довольно быстрыми темпами, которые увеличиваются год от года. То же самое можно сказать и о динамике мировой торговли. На последней конференции в рамках Дохийского раунда переговоров ВТО, прошедшей в 2014 году, было объявлено, что в ближайшие несколько лет рост мировой торговли превысит 2%. Снижая входные барьеры для своих товаров на иностранных рынках, США расширяют сферу своей торговой деятельности, увеличивают долю реализуемых за рубежом товаров. Такая внешнеторговая политика совпадает с идеями по внешней торговле, выработанными классиками политэкономии. Суть их заключается в том, что, действуя рационально и эгоистично, можно достичь улучшения общего благосостояния и благосостояния каждого из участников экономических отношений.

Однако если взглянуть на этот тезис с другого ракурса, он может показаться довольно спорным. В последние несколько десятилетий разрыв между богатыми странами Севера (к которым как раз относятся США) и бедными странами Юга постоянно увеличивается, причём возрастающими темпами. Многим развивающимся странам становится все сложнее отстаивать свои интересы. Степень лоббизма интересов капиталистически развитых стран в отдельных отраслях крайне высока. Экспансия ТНК, большая часть из которых имеет свои головные офисы как раз в США, в развивающиеся страны часто приносит выгоду лишь США и другим развитым капиталистическим государствам, а не странам - получателям новых инвестиций. Объём внешней торговли таких стран падает, они также теряют существенную часть своей экономической независимости.

В связи с этими фактами возникает необходимость пересмотра сложившейся системы экономических и торговых отношений. Внешнеторговая политика США не должна противоречить сложившимся нормам и принципам торговли, а наказания за выявленные нарушения должны быть равными и неотвратимыми для всех стран-участниц системы международных экономических отношений. Это должно быть одним из проявлений влияния новых тенденций в мировой экономике. Следуя этому, можно будет улучшить положение отдельных стран без снижения уровня общего благосостояния.

Использованные источники:

1. Гладков И. С. Международная товарная торговля в 2001 – 2013 гг.: тренды в группе лидеров // Власть, 2014, №5, С.15-18.
2. Дегтерев Д. «Экспортная стратегия США как инструмент антикризисной

политики» // Мировое и национальное хозяйство, 2012, №4 (23).

3. Джабиев А. П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности // М., 2011, 480 С.

4. Евдокимова Т. В. США в мировой торговле финансовыми услугами: последние тенденции и сотрудничество с Россией // Российский внешнеэкономический вестник, 2013, №1, С. 65-75.

5. Комаров А.В, Лабусов М.В. Инновационное развитие промышленности на современном этапе: проблемы и перспективы /Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 34-40.

6. Комаров А.В., Михайлов М.Ю. Проблемы и перспективы развития инновационной инфраструктуры: мировой и отечественный опыт // Экономика, социология и право. – М., 2015. – № 1. – С. 73-79.

7. «Азиатские тигры» и стратегический курс США», www.apircenter.org, 3 марта 2013 г.

8. World Economic Outlook 2015: Uneven Growth. Short- and Long – Term Factors.

9. Сайт www.wto.org.

10. Сайт www.imf.org.

Лаврентьев Э.Э.

студент 3го курса

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ*

Россия, г. Шахты

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ РИЭЛТОРСКОГО ДЕЛА

Аннотация

В данной работе рассматривается роль информационных технологий в сфере деятельности риэлторского дела. Отдельное внимание уделено инновациям и новаторским идеям в развитии данной профессии.

Ключевые слова

Риэлтор, риэлторское дело, информационные технологии.

Сервисная деятельность со временем становится всё актуальнее, и является неотъемлемым компонентом современной мировой индустрии. Деятельность сфер сервиса очень разнообразна, и в условиях развития мировой экономики, очень эффективна. Идет постоянное развитие сферы сервисной деятельности, а отсюда следует, что роль и положение сферы услуг в мировой экономической системе непрерывно возрастает. В данной работе речь пойдет об информационных технологиях в сфере риэлторской деятельности, а также о новаторстве для наиболее эффективной работы

агентств недвижимости. Такие термины, как информация, информационные технологии и инновации, появились сравнительно недавно. Их появление вызвано научно-техническим прогрессом(НТП). Общество развивается стремительными темпами, соответственно развиваются и все аспекты, все составные части, научно-технического прогресса. Ввиду всего этого, жизнь современного социума невозможно представить без всевозможных девайсов. В современном постиндустриальном обществе, где главной ценностью является информация, огромную роль играют, соответственно, информационные технологии. Они выступают, как помощники в любом из видов деятельности, в частности профессиональном виде.

Повседневно риэлтор сталкивается с огромным количеством разнообразных девайсов, это в какой-то степени, составляющая часть его продуктивной деятельности. Рассмотрим такое устройство, как компьютер, и такую вспомогательную в работе услугу, как интернет. Риэлторам приходится специализироваться по разным направлениям сферы недвижимости, и чаще всего, найти необходимую информацию о клиенте или самого клиента помогает сеть интернет. В головном офисе фирмы сидит человек-«оператор», который сообщает риэлторам, на выезде например, необходимую специалисту информацию, например о том, что только, что появился новый клиент, или пришла новая заявка на оказание услуги и так далее[4]. Так же с новаторством информационных технологий специалист по недвижимости сталкивается, например, в своем автомобиле, это, так называемая, навигационная система или GPS, которая облегчает решение множества поставленных задач. Навигационная система должна быть установлена в машине риэлтора, как и другая необходимая для работы техника, например установка беспроводной телефонной связи. В навигаторе, для обеспечения беспроводной связи, существует такая функция, как «HandsFree». Она позволяет управлять автомобилем и одновременно вести разговор по телефону, при этом не нужно опасаться штрафов ГИБДД, и не будут созданы аварийные ситуации при маневрировании. Навигатор должен не только показывать необходимый маршрут поездки до указанного места, но и всю необходимую информацию, соответственно для этого у него должна быть связь с сетью интернет, через GSM/GPRS модуль, а так же связь со спутником. С помощью такого модуля, необходимо установить в навигатор сим-карту, с помощью которой будет возможным использование сети интернет[5]. На навигаторе может быть отображено местоположение нужного земельного объекта, все необходимые данные об этом объекте, результаты последних прошедших аукционов недвижимости, а так же курсы рубля, евро, доллара и другая полезная риэлтору информация, вплоть до земельного и жилищного кодекса РФ. И лучше всего, если навигатор будет с голосовым оснащением, всё это для того, чтобы повысить продуктивность работы риэлтора, и для быстрого получения им необходимой информации. В том числе, если «оператор», который оповещает агентов из офиса, и, чаще всего, это один из риэлторов, просто по правилам в некоторых компаниях РФ

риэлтор, раз в неделю проводит день в агентстве в роли оператора. Оператор будет присылать голосовое сообщение, так же, например, на навигатор, ведь он оснащен всем необходимым для этого. Оно будет прослушиваться, прямо в автомобиле. В таком сообщении чаще всего говорится о появлении нового клиента, его заявки, которую предварительно оставил клиент на сайте агентства. А так же, будет сообщаться о местонахождении клиента, когда и где нужно с ним встретиться, чтобы обсудить его заявку. Всё это в целом ускоряет работоспособность, как риэлтора, так и фирмы. За ускорением работоспособности последует улучшение продуктивности компании, и как результат, конкурентная борьба в сфере рынка недвижимости будет выиграна. Вот в этом и заключается один из положительных моментов развития информационных технологий, в том, что в условиях конкурентной борьбы выигрывает тот, кто рационально воспользуется всеми новшествами нашего века.

Перейдем к новаторскому предложению в сфере развития риэлторской деятельности и, в целом, агентств недвижимости. Заключается данное предложение, во-первых, в том, что автомобили сотрудников фирмы необходимо оснастить специальным оборудованием, в том числе, и специальным для риэлторов навигатором с голосовым оснащением. Об этом было сказано в данной работе ранее. Во-вторых в том, что необходимо ввести новую услугу, для того, чтобы клиентам во взаимоотношениях с агентствами недвижимости было проще и удобнее иметь дело. Услуга представляет собой взаимоотношения между клиентом и компанией посредством онлайн подачи заявки на обслуживание, что облегчает жизнь клиенту. Данная услуга была разработана для того, чтобы клиенту было проще обращаться в бюро недвижимости и пользоваться его услугами. Заключается она в том, что клиент, через сайт компании, подает заявку, к примеру, на помощь в сопровождении сделки, и секретарь компании, просмотрев все заявления, распределяет их по риэлторам. Чтобы ввести эту услугу, для начала надо провести тщательный анализ существующего рынка недвижимости и опрос населения по поводу данной услуги. Данные процедуры необходимы для того, чтобы учесть все плюсы и минусы, учесть, какие возможно, пожелания. На техническом этапе создания услуги, необходимо создать сайт в интернете. Его можно купить, но также, при соответствующих познаниях, возможно и создать. На сайте должна быть удобная для глаза цветовая схема и соответствующее, приятное клиентам, оформление. Так же на созданном сайте будет множество различных функциональных особенностей. Обязательно должны быть графы, подграфы и т.д., на которые клиент может щелкнуть мышью, и перейти, куда ему будет нужно. Такие графы, как виды недвижимости, купить/продать/арендовать/снять и так далее. На сайте, для удобства клиентов, должна быть быстрая регистрация, с включением в неё создания своего рабочего кабинета на сайте. Но данная регистрационная услуга будет платной, чтобы немного ускорить процесс окупаемости услуги. Это улучшит

навигационную часть сайта и поможет клиентам в управлении поданными заявками. Для того, чтобы увеличить доверие к фирме, на сайте должна быть размещена и техническая часть. В ней должны быть указаны такие данные, как лицензии предприятия, номера телефонов секретарей и ответственных лиц. Так же, должна быть графа «о компании», в которой будет описываться информация о компании, все её достижения, с момента образования. Конечно, при создании данной услуги, нужно пойти на необходимые издержки, но всё это впоследствии окупится. Всё это делается, не для повышения прибыли, а для повышения конкурентоспособности компании.

В заключении можно сказать, развитие информационных технологий очень сильно помогает людям, как в повседневной жизни, так и в их профессиональной деятельности. В особенности такая профессия, как риэлтор не легко бы существовала, а тем более развивалась, если бы не было новаторских идей и новшеств в информационных технологиях.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
3. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.

Ламскова О.М., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Москва

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ КАК ЦЕННОСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация: в статье дано понятие профессионализма, приведены преимущества профессионализма для работника и работодателя, профессионализм рассматривается как ценность сильной корпоративной культуры, выделены факторы формирования и развития корпоративной культуры, базовой ценностью которой является профессионализм персонала.

Ключевые слова: профессионализм, ценности, корпоративная

культура, факторы формирования и развития корпоративной культуры, обучение и развитие персонала.

Профессионализм – особое свойство людей эффективно и качественно выполнять сложную деятельность в самых разнообразных условиях. Профессионализм предполагает широкий круг компетенций, глубокие знания, высокое мастерство, качественное профессиональное исполнение. Настоящие профессионалы берут на себя ответственность, проявляют инициативу, работают в команде, нацелены на сотрудничество, лояльны к организации и руководству, делают все возможное для выполнения своей работы. Развитие профессионализма персонала предопределяет развитие самой организации.

Для работника профессионализм дает возможность самореализации, открывает путь к достижению успеха, обеспечивает уважение среди коллег, позволяет выполнять сложные задачи.

Результатом повышения профессионализма персонала для организации является:

- качественная работа,
- рост производительности труда,
- уменьшение потерь рабочего времени,
- повышение мотивации и ответственности персонала,
- увеличение возможностей делегирования полномочий,
- рост удовлетворенности клиентов.

Решающим фактором повышения профессионализма персонала считается обучение и развитие, приобретение опыта. Сегодня успешные компании создают эффективные системы обучения и развития персонала, позволяющие приобретать специальные знания, а также включают сотрудников в различные проекты, предполагающие применение этих знаний на практике. Без предоставления возможности использования любые знания являются бесполезными и быстро утрачиваются.

Девид Майстер, изучая практику успешных компаний, пришел к выводу, что все они «заботились о своих клиентах, сотрудниках и собственном развитии». Майстер утверждает, что «наиболее мотивированные сотрудники работают не в тех фирмах, где существует лучшая система мотивации, а в тех, в которых сотрудники разделяют общие ценности. Они ведут себя как профессионалы, потому что ощущают себя профессионалами. Ценности – это наиболее эффективные инструменты управления, которые может использовать фирма. Успешные фирмы отличаются не своими целями, умными стратегиями или специальными тактиками управления. Успешные фирмы ясно отличаются строгой приверженностью ценностям, т.е. профессионализму» [1].

Ценности, влияющие на результативность труда и эффективность организации, формируются корпоративной культурой, которая определяет способы воздействия на персонал. Многие специалисты в области

управления рассматривают корпоративную культуру как инструмент управления персоналом.

Для обеспечения конкурентоспособности на рынке товаров и услуг организация должна рассматривать профессионализм сотрудников как одну из важнейших ценностей. Философское отношение к человеку в организации подразумевает стиль управления. Так как профессиональный человек стремится к самоконтролю, стиль управления должен быть скорее демократическим, чем авторитарным.

Сильные и слабые корпоративные культуры

Корпоративная культура, направленная на профессионализм, подразумевает создание внутренней среды, способствующей обучению и развитию персонала, выступает как элемент системного подхода к обучению и развитию. Такую среду может обеспечить только сильная корпоративная культура, которая в большей степени влияет на поведение персонала, и при которой большее число работников разделяют базовые ценности организации. Сильные корпоративные культуры снижают текучесть кадров. Цель системы обучения и развития персонала – привести квалификацию и профессионализм сотрудников в полное соответствие с реальными целями и задачами организации, ее культурой.

Сильная корпоративная культура является бесспорной и открытой. Бесспорная корпоративная культура предполагает наличие некоторого числа базовых ценностей, которые разделяются всеми ее членами. Открытые культуры предполагают наличие обратной связи. Это могут быть регулярные опросы сотрудников по вопросам условий и оплаты труда, обучения и развития персонала, стиля руководства, взаимоотношений с коллегами, подбора и адаптации персонала. Наличие такой информации способствует развитию корпоративной культуры, вовлеченности и лояльности сотрудников, повышению эффективности труда, решению насущных проблем. Воспитание приверженности персонала важнейшим ценностям организации усиливает корпоративную культуру.

Слабые культуры характеризуются отсутствием ясных представлений о ценностях организации, согласия между руководителями и подчиненными, между отдельными подразделениями организации. Как правило, такие культуры являются закрытыми, в них отсутствует готовность открыто обсуждать противоположные точки зрения.

Менеджеры должны иметь ясные ценности и действовать в соответствии с ними. Определяя требования к эффективным руководителям, М.Вудкок и Д.Френсис выделили разумные личные ценности, на основании которых должны приниматься управленческие решения. «Если личные ценности недостаточно ясны, менеджеру не будет хватать твердых оснований для суждений, которые могут восприниматься окружающими как необоснованные» [2].

Факторы формирования и развития корпоративной культуры

Корпоративную культуру, базовой ценностью которой является

профессионализм, следует не только формировать, но и развивать за счет эффективного подбора, адаптации, обучения и развития персонала. На рисунке 1 приведены факторы, влияющие на корпоративную культуру, базовой ценностью которой является профессионализм персонала.

Качественный отбор новых сотрудников предполагает поиск людей, знания, квалификации и способности которых позволяют им успешно справляться со своей будущей работой [3]. При отборе следует учитывать, насколько успешно кандидат на рабочее место «впишется в организацию», будет ли он разделять ее базовые ценности.

Руководители организации оказывают огромное влияние на формирование и развитие корпоративной культуры. Своими действиями руководители устанавливают нормы и правила поведения, именно они определяют то, что вознаграждается повышением заработной платы, продвижением по службе и другими стимулами.

На стадии отбора персонала может быть определена его **потенциальная лояльность**. Лояльность на уровне способностей предполагает, что работник обладает соответствующими требованиям организации навыками и умениями, придерживается определенных принципов и может воспроизводить ожидаемое поведение. Сотрудники, лояльные на уровне способностей, особенно ценны для организации. Они хорошо ориентируются в происходящих изменениях, инициативны, так как обладают необходимыми знаниями [4].

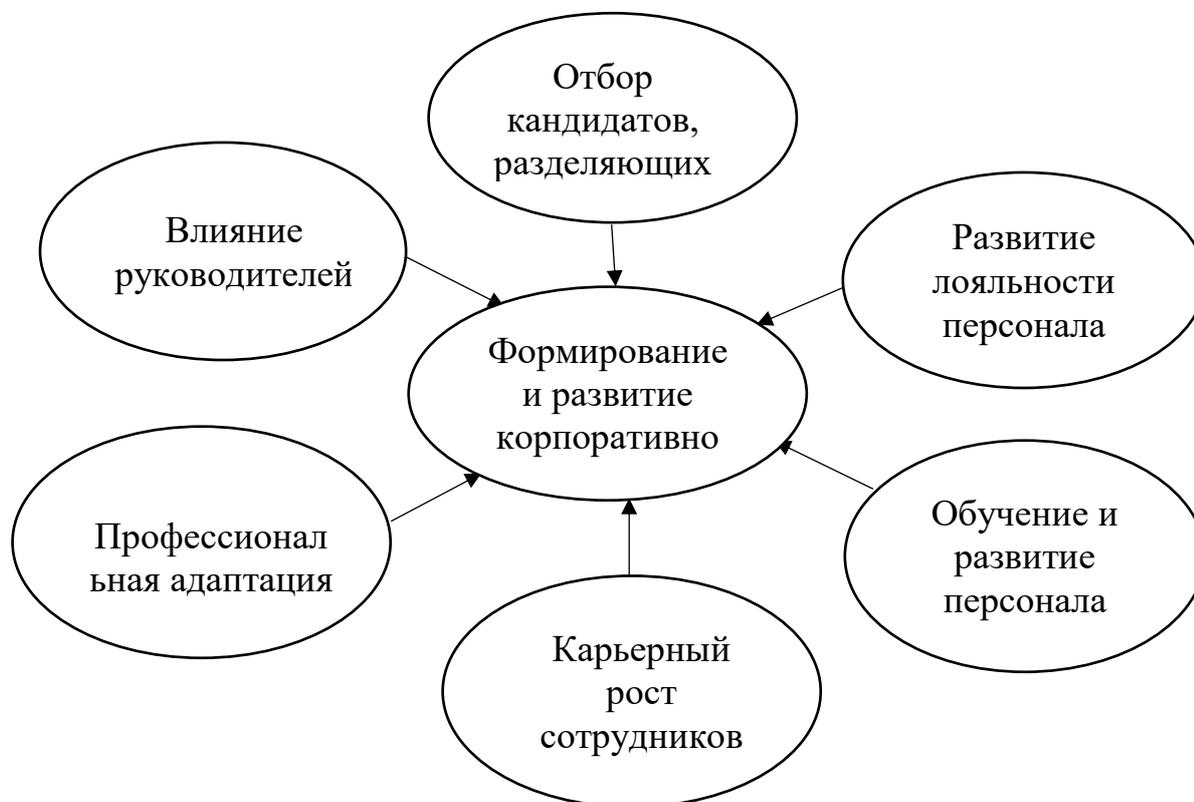


Рис.1. Факторы формирования и развития корпоративной культуры, базовой ценностью которой является профессионализм персонала

Профессиональная адаптация персонала включает освоение профессии, ее тонкостей, специфики, приобретение необходимых знаний, навыков, приемов, способов принятия решений. Она начинается с того, что после тестирования знаний, умений и опыта нового сотрудника для него определяют наиболее приемлемую форму подготовки, например, направляют на обучение или прикрепляют наставника. Сложность профессиональной адаптации зависит от широты и разнообразия деятельности, интереса к ней, содержания труда, влияния профессиональной среды, индивидуально-психологических особенностей личности. Критерием уровня профессиональной адаптации является полное овладение избранной специальностью, которое проявляется в эффективной и качественной работе.

В процессе адаптации новый сотрудник проходит стадии ознакомления, приспособления, ассимиляции и идентификации. Стадия ассимиляции предусматривает полное приспособление к среде, происходит постепенная интеграция работника в организацию. На стадии идентификации работник отождествляет личные цели с целями коллектива. По степени идентификации различают три категории работников: безразличные, частично идентифицированные, полностью идентифицированные. Настоящие профессионалы – это «кадровое ядро» любого коллектива.

Ядро кадрового потенциала образуют совокупные способности персонала, которые необходимы для того, чтобы выбирать, выполнять и координировать действия, обеспечивающие компании стратегические преимущества на рынке товаров и услуг. Это способности к инновациям, создание и поддержание внутренних и внешних связей, формирование привлекательного имиджа и хорошей репутации, контроль организационных ресурсов. Формирование ядра коллектива и управление его развитием позволяет обеспечить самовоспроизведение трудовых коллективов, что является первоочередной задачей кадровой политики в условиях кризиса.

Обучение и развитие персонала играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности организации, побуждая работников приобретать новые знания, навыки, опыт, активно участвовать в достижении организационных целей, что позволяет не только достичь высоких экономических результатов, но и создает благоприятный климат в коллективе, повышает мотивацию к результативному труду, исполнительность и ответственность. Инвестиции в человеческий капитал обеспечивают конкурентоспособность организации на рынке товаров и услуг и конкурентоспособность работника на внутреннем и внешнем рынках труда. Концепция управления человеческими ресурсами состоит в необходимости инвестирования в формирование, использование и развитие персонала в целях повышения производительности труда и получения прибыли.

Развитие человеческих ресурсов включает проведение мероприятий,

способствующих полному раскрытию личностного потенциала работников и росту их способности вносить вклад в деятельность организации. Политика развития направлена на обеспечение возможностей непрерывного обучения персонала для улучшения исполнения профессиональных обязанностей.

Курс российской экономики на создание высокотехнологичных рабочих мест предъявляет высокие требования к персоналу. Сотрудники должны быть интеллектуально развитыми, профессионально подготовленными, энергичными, коммуникабельными, способными идти на компромисс.

Специалисты в области управления разделяют обучение на общее и специальное. Общее обучение способствует повышению производительности труда работника в равной степени во многих организациях. Специальное обучение направлено на повышение результатов труда в конкретной организации. Одно из важнейших последствий специального профессионального обучения состоит в том, что организация стремится удержать у себя работников, развивая и защищая внутренний рынок труда.

Возможность *карьерного роста сотрудников* положительно влияет на их мотивацию к результативному труду. Успешные компании используют комплексные программы управления человеческими ресурсами, включая планирование и развитие карьеры, что способствует повышению трудового потенциала, развитию внутреннего рынка труда.

Внутренний рынок труда – это система трудовых отношений, ограниченных рамками одной организации, при которых заработная плата и размещение работников определяются административными правилами и процедурами. Признаками существования внутреннего рынка труда является:

- наличие карьерных лестниц;
- привязанность заработной платы к должности;
- слабая связь с внешним рынком труда.

Как правило, внутренний рынок труда гарантирует занятость, уровень заработной платы, обучение, социальный пакет.

Таким образом, профессионализм, как ценность корпоративной культуры имеет важное значение для обеспечения конкурентоспособности организации, повышения производительности и качества труда, эффективности производства, создания хорошего морально-психологического климата в коллективе, делегирования полномочий, развития персонала и организации в целом.

Использованные источники:

1. Девид Майстер. Истинный профессионализм. –М.: Алипина Бизнес Букс, 2005.
2. М.Вудкок, Д.Френсис. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика. Пер. с англ. – М.:, Дело, 1994.
3. Стивен П. Роббинз. Основы организационного поведения. Пер. с англ. –

М.: издательский дом «Вильямс», 2006.

4. К.В.Харский. Благонадежность и лояльность персонала. – СПб.: Питер, 2003.

Ламскова О.М., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Москва

ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕЗЕРВА КАДРОВ

Аннотация: в статье определено понятие резерва кадров, приведены мотивы работодателя по формированию и развитию резерва, выделены виды резерва кадров в организации, сформированы принципы работы с резервом, приведена технология формирования и развития резерва кадров.

Ключевые слова: резерв кадров, виды резерва кадров, ключевые должности, преимущества формирования и развития резерва кадров для организации и работника, принципы работы с резервом кадров.

Планомерная работа с резервом кадров позволяет сформировать его качественный состав, организовать эффективное обучение и развитие будущих руководителей, претендующих на ключевые должности, оказывающие исключительное влияние на развитие организации. На каждую ключевую должность рекомендуется подбирать не менее двух кандидатур.

Подготовка резерва кадров ставит своей целью развитие персонала и организации в целом, повышение мотивации руководителей и специалистов, создание здоровой конкурентной среды. Способность выявлять и успешно готовить к работе на высокой должности будущих руководителей является важнейшим фактором успеха организации в конкурентной борьбе.

Резерв кадров – это линейные и функциональные руководители и специалисты, обладающие организаторскими способностями, отвечающие предъявляемым к конкретному уровню управления требованиям, прошедшие целевую квалификационную подготовку.

Успешные компании предпочитают формировать резерв кадров из числа своих сотрудников, так как заинтересованы в их профессиональном росте на всех уровнях иерархии.

Целенаправленная работа с резервом кадров позволяет организации:

- оперативно заполнять вакансии;
- обеспечивать преемственность в управлении;
- планомерно продвигать сотрудников по служебной лестнице;
- управлять процессом развития персонала;
- повышать мотивацию сотрудников;
- закреплять сотрудников в организации;
- повышать лояльность персонала;

- формировать сильную корпоративную культуру.

У работника, включенного в резерв кадров, появляется возможность занять ключевую должность в организации, развиваться в занимаемой должности, получать новые знания и опыт.

Виды резерва кадров

Специалисты в области управления выделяют два вида резерва в организации [1]:

- резерв кадров на выдвижение,
- резерв молодых специалистов с высоким потенциалом к продвижению.

Каждая группа имеет свою специфику как при формировании, так и при развитии. Резерв кадров на выдвижение формируется под конкретную должность, при этом учитывается способность резервиста работать в этой должности. Работа с резервом молодых специалистов не носит целевого характера. Молодые резервисты готовятся к руководящей работе в организации без привязки к определенной должности.

При подготовке резерва молодых специалистов внимание уделяется пониманию специфики деятельности организации, ее корпоративной культуре, формированию корпоративного духа, развитию чувства преданности организации. Организация стремится познакомить резервистов с различными сторонами ее управления и предоставляет возможность поработать в различных подразделениях, функциональных областях, географических регионах. При отборе молодых специалистов, как правило, учитывается возраст (до 30 лет), наличие высшего образования и потенциала для продвижения по карьерной лестнице, знание иностранного языка.

Принципы работы с резервом кадров

Основными принципами работы с резервом кадров являются:

- ежегодный пересмотр схем замещения должностей;
- разработка и ежегодная корректировка индивидуальных планов развития резервистов;
- постоянный контроль и оценка деятельности и потенциала резервистов;
- взаимодействие линейных руководителей и службы управления персоналом по формированию и развитию резерва.

Сформированный резерв кадров на выдвижение может быть открытым и закрытым. При открытом подходе усиливается мотивация, повышается инициативность, ответственность, дисциплина, лояльность персонала. Однако, при таком подходе могут возникать неоправданно высокие ожидания резервистов на обязательный карьерный рост в ближайшем будущем.

Закрытый резерв исключает конфликты между сотрудниками и излишний ажиотаж вокруг процесса подготовки, но он не дает получить преимущества открытого.

Технология формирования и развития резерва кадров

Процесс подготовки резерва кадров требует постоянного контроля со стороны высшего руководства, менеджеров по персоналу. Многие организации решают проблему преемственности в управлении в оперативном порядке в момент освобождения ключевой должности. Планирование преемственности – это процесс, в ходе которого на случай освобождения управленческой должности обеспечивается наличие квалифицированного сотрудника, способного занять эту должность [3].

На рисунке 1 приведен процесс подготовки резерва кадров на выдвижение, который должен начинаться с издания приказа руководителя, разработки положения о резерве кадров и назначения координатора системы из числа высших руководителей, определения ключевых должностей. Положение о резерве кадров на выдвижение готовит служба управления персоналом. Положение утверждается руководителем организации.

Численность резерва зависит от количества ключевых должностей в организации и количества кандидатов в резерв на одну ключевую должность. Успешная организация стремится иметь несколько хорошо подготовленных кандидатов на каждую ключевую должность.

Определение профиля ключевой должности позволяет обеспечить качественный подбор кандидатов в резерв, поиск и оценку которых осуществляют руководители подразделений, служба управления персоналом, комиссия по резерву кадров. Подбор производится применительно к конкретной ключевой должности с учетом соответствия индивидуальных характеристик кандидата профилю идеального сотрудника для данной должности, результатов работы в занимаемой должности, степени готовности кандидата к занятию ключевой должности.



Рис.1. Процесс подготовки резерва кадров на выдвижение

Комиссия по резерву кадров формируется из числа руководителей организации и подразделений, а также высококвалифицированных специалистов. Комиссия по резерву должна способствовать качественной подготовке и действенной расстановке кадров, максимальному устранению субъективизма в оценке деловых и личных качеств специалистов, зачисленных в резерв [2].

План индивидуального развития должен содержать конкретные мероприятия, направленные на ликвидацию разрыва между «портретом идеального руководителя» организации и «портретом преемника». Это может быть повышение квалификации, стажировки, ротация, дублирование, коучинг, участие в конференциях, выставках и других мероприятиях.

При освобождении ключевой должности оценивается готовность кандидата к назначению, при определении которой учитываются результаты реализации плана индивидуального развития, работа в занимаемой должности, авторитет в организации.

Контроль за формированием и развитием резерва кадров осуществляет служба управления персоналом. В обязанности руководителя службы управления персоналом должно входить изучение и обобщение материалов из подразделений на кандидатов в резерв, разработка плана мероприятий по развитию резерва, разработка предложений по изменению состава резерва, обобщение и анализ результатов формирования и развития резерва кадров. При проведении анализа отражается качественный состав резерва, содержание подготовки резерва, результаты выполнения индивидуальных планов развития, количество резервистов, выдвинутых за определенный период на вышестоящие должности, оценка их деятельности в новой должности.

Наличие кадрового резерва позволяет организации планомерно готовить кандидатов на вновь создаваемые и подлежащие замещению вакантные должности, эффективно организовывать обучение и развитие резервистов. При этом обеспечивается плановое замещение должностей, безболезненная смена поколений, преемственность управления. Подготовку резерва кадров следует рассматривать как целевую комплексную программу организации, связанную с кадровой политикой.

Использованные источники:

1. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика. Учебник. – М.: Проспект, 2009. С.285.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. Учебник. –М.: ИНФРА-М, 2010. С.464.
3. Монди Уэйн Р., Роберт М. Ноу, Шейн Р. Премо. Управление персоналом. Пер. с англ. – СПб. Издательский дом «Нева», 2004. С.139.

Ланцова И.Г.
студент
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
филиал в г. Великом Новгороде
РФ, г. Великий Новгород

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Аннотация: Статья посвящена проблемам формирования корпоративной социальной ответственности бизнеса как основы его устойчивого развития. Рассматриваются необходимость социальной ответственности, определяются преимущества социально ответственной стратегии.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальные функции, тенденции социально-экономического развития.

Приоритетность и актуализация проблем социальной ответственности бизнеса определены рядом причин, основные из которых - рост важности нематериальных факторов экономического роста, связанных с развитием человеческих возможностей. На сегодняшний день конкурентоспособность компаний, которые действуют на мировом рынке, в большей мере обуславливается факторами, лежащими на стороне не цены, а качества. Более значимым из них является способность к восприятию последних технологических достижений и инновациям, в основе которой лежит интеллектуальный, социальный, человеческий капитал, то есть мотивация работников и качество рабочей силы. Именно данное обстоятельство задает экономические требования социализации бизнеса [2].

Ключевым фактором увеличения интереса к развитию социальных функций бизнес-сообщества стал пересмотр традиционных взглядов на концепцию социальной политики с позиции расширения круга её субъектов. В последней четверти прошедшего столетия в более цивилизованных странах были сформированы достаточно высокие стандарты социальной защищенности населения, связанные с не менее высоким уровнем государственных социальных затрат [8].

Такие тенденции социально-экономического и демографического развития, как дестабилизация занятости, старение населения, падение престижности квалифицированного промышленного труда, увеличивают иждивенческую нагрузку на наиболее активную долю населения, повышают дифференциацию условий и оплаты труда различных категорий работников [3, 4, 6, 7]. В целях поддержания сформировавшегося уровня социальных гарантий важен дальнейший рост объема инвестиций, который невозможно обеспечить только за счет средств государственного бюджета. Необходимо создание принципиально новых механизмов развития социальной сферы [5].

Большинство политических деятелей и экспертов в качестве ещё одной

причины активизации социальных функций крупного бизнеса предлагают, что в первую очередь он должен быть равноправным партнером социального развития. И от того, насколько успешно компании смогут объединить усилия с общественными организациями и государством в развитии активной стратегии социального развития, во многом будут зависеть продуктивность бизнеса и конкурентоспособность [1].

Еще одна причина, вызывающая потребность исследования концепции социальной ответственности бизнеса, связана с глобализацией, обостряющей влияние крупных организаций на экономическое развитие. Национальные государства со временем теряют умение независимо формировать внутреннюю социально-экономическую политику, уступая эту роль транснациональным корпорациям. Пагубные для устойчивого развития территорий экологические и социальные результаты работы мощных транснациональных структур можно избежать только путем согласованных на международном уровне действий, нацеленных на постепенное развитие социально ориентированных моделей их поведения, объединенных понятием «корпоративное гражданство» [1, 2].

Для компаний, использующих принципы социальной ответственности в своей деятельности, можно сформулировать следующие преимущества социально ответственной стратегии компании:

- укрепление имиджа и репутации компании;
- укрепление отношений с клиентами;
- расширение доступа на новые рынки;
- улучшение финансовых показателей деятельности;
- появление преимуществ перед конкурентами;
- получение доступа к рынку высокопрофессиональной рабочей силы;
- развитие умений и навыков персонала, что приводит к карьерному росту и закреплению сотрудников в компании;
- повышение лояльности и инициативности персонала;
- привлечение новых партнеров;
- внедрение инновационных моделей развития;
- упрощение доступа к капиталу;
- повышение качества товаров и услуг.

Споры о значимости предпринимательства в мире посеяли множество аргументов за и против социальной ответственности.

Аргументы в пользу социальной ответственности:

- возрастают темпы роста, увеличивается прибыль;
- увеличиваются продажи, повышается лояльность потребителей;
- растет конкурентоспособность;
- улучшается процесс управления рисками;
- появляется все больше возможностей заинтересовывать и удерживать сотрудников: люди хотят работать в хороших компаниях, ценности которых сходятся с их собственными;
- могут уменьшаться операционные расходы;

- сокращаются количество претензий со стороны регулирующих органов;

- увеличиваются производительность и качество продукта или услуги.

Аргументы против социальной ответственности:

- недостаточный уровень отчетности перед обществом;

- расходы на социальную вовлеченность;

- присутствует недостаток умения решать социальные проблемы;

- нарушение принципа максимизации прибыли.

Таким образом, формирование системного представления об управлении социальной деятельностью организации во внутренней и внешней социальной среде, об основных социально-экономических аспектах регулирования корпоративных отношений имеет большое значение в современных экономических условиях.

Использованные источники:

1. Корпоративная стандартизация бизнеса. - Москва, Издательский дом «Дело», 2011. – 560с.

2. Корпоративная социальная ответственность. - Москва, Юрайт, 2013. - 448с.

3. Лебедева Г.В. Индикаторы устойчивости экономического роста в Новгородской области. В сборнике: Сборник статей по материалам Третьей межрегиональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы гуманитарных, социальных и экономических наук: вопросы теории и практики» Великий Новгород, 2014. С. 248-252.

4. Лебедева Г.В. Некоторые аспекты анализа показателей и факторов экономического роста в Новгородской области. Вестник Новгородского филиала РАНХиГС. 2014. Т.1. № 2-1 (2). С. 14-21.

5. Лебедева Г.В. О необходимости рационального соотношения накопления и потребления. Экономика и социум. 2014. № 3-2 (12). С. 387-390.

6. Лебедева Г.В. О социально-экономических индикаторах устойчивости экономического роста. Научное обозрение. 2014. № 10-1. С. 245-250.

7. Лебедева Г.В. Экономические и социальные индикаторы развития региона. В сб.: Материалы международной научно-практической конференции «Историко-культурный и экономический потенциал России: наследие и современность», РГГУ НФ. 14-15 мая 2014 г. - г. Великий Новгород, 2014.

8. Персикова Т. Н. Корпоративная культура. - Москва, Логос, 2012. – 288с.

Лебедев А.В.

аспирант

Московский Государственный Технический

Университет Гражданской Авиации

Россия, г. Москва

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Аннотация: В современном российском обществе сложилась ситуация, когда практически ежедневно поступают сообщения о техногенных катастрофах. Особенно это касается авиации, как наиболее наукоёмкой

отрасли, в которой присутствует множество внешних факторов. Иногда виновных находят, иногда нет. Но, даже определив причину, уполномоченные лица не делают выводов и не спешат предотвратить ошибки в будущем. Необходимо ответить на вопрос - что же происходит, и что мы утратили?

Ключевые слова: Ответственность, вина, наказание, термин, понятие.

За последние годы у работников авиационно-космической отрасли РФ притупилось чувство ответственности, что повлекло к участвовавшим авиационным происшествиям. В мае 2015 года не вышел на орбиту космический корабль «Прогресс», что обошлось налогоплательщикам в несколько миллиардов рублей. В начале июля 2015 года в Хабаровске потерпел крушение стратегический бомбардировщик Ту-95МС. В Краснодарском крае в июне 2015 года врезался в землю истребитель МиГ-29. В результате катастрофы пострадала не только техника, но и погиб личный состав. Эти и другие факты наводят на мысль, что к понятию «ответственность» в обществе постепенно вырабатывается безразличие. В свете описанных событий встаёт необходимость определить, кто и перед кем несёт ответственность. Будь то ответственность инженера-конструктора за надёжность и функциональность своего проекта, ответственность государства перед налогоплательщиками за гигантские траты бюджета, или ответственность пилотов за успешное выполнение полётного задания.

В авиации категория ответственности связана, прежде всего, с безопасностью полётов. Само понятие «ответственность» подразумевает чёткое выполнение функциональных обязанностей того или иного работника. Некоторые специалисты разделяют понятие ответственности на виды. [6, 7] В обыденной жизни для их обозначения мы употребляем такие словосочетания, как внутренняя ответственность, индивидуальная, гражданская, административная, материальная и др. Что же можно сказать об ответственности как о научной категории? С греческого языка «категория» переводится как «признак». То есть нам необходимо определить, каким образом наличие или отсутствие ответственности отражает основные свойства событий, в которых принимает участие. В качестве философской единицы «ответственность» сформировалась в русском языке совсем недавно. Известно что, в Словаре Академии Российской (1794) отсутствует даже упоминание как о прилагательном «ответственный», так и существительном «ответственность». Термин «ответственность» появился в литературе в конце семнадцатого столетия. Он связан с пониманием чувства долга и с добросовестным отношением к своим обязанностям. В нашей стране с понятием ответственности воспитывались поколения, которые в истории России не позволяли закабалить себя. В Великой Отечественной войне каждый советский человек нёс ответственность не только за себя, но и за свой народ и свободу.

Появлением в научной среде в 1865 году слово ответственность обязано А. Бейну и его труду «Эмоции и воля». Исторически понятие

«ответственность» берет начало от слова «вещать». Оно же в свою очередь происходит от старославянского «вече», то есть совет или договор. Проводя логическую нить дальше, мы полагаем, что ответственность сродни «отвече», а точнее «ответу» - тому, что является последствием заключения договора. Очень важно, что это одна из версий определения ответственности, в которой смысловая нагрузка ложится на «вече» в качестве совета, т.е. положительной санкции, ведь действия, основанные на согласии, не предполагают наказания. Существуют некоторые интерпретации ответственности, смысл которых был заимствован из похожих немецких и латинских понятий. Разбирая дальше национальные смысловые оттенки, следует отметить, что, говоря на русском языке об ответственности, человек имеет ввиду качество исполнения договора, чего нельзя сказать, например, о французском языке. В любом случае, за исключением отдельных тонкостей во многих языках мира слово «ответственность» несет одну и ту же смысловую нагрузку. Везде оно связано с отчетом о проделанной работе, с исполнением обязанностей, долга [2, 8].

В научной сфере ответственность понимается как степень самоконтроля, и рассматривается в нравственном, духовном и правовом аспектах [3]. В любом обществе ответственность имеет оборотную сторону - безответственность, и как понятие несет юридическую нагрузку. Безответственность изначально связана с различными санкциями.

Некоторые ученые рассматривают ответственность, как способность отвечать, или выбирать ответ, проводя аналогию с английским словом *responsibility*, где *response* – ответ, а *ability* – способность. Обилие понимания ответственности определяется мышлением, языком и сложившимися традициями общества. Ответственность как понятие неразрывно с индивидуальными способностями человека, его поведением и нравственными установками. Чтобы быть ответственным, человеку все время приходится находить компромисс между логичностью мышления и неупорядоченностью своего поведения. «Ответственность» определяется людьми исходя из собственного жизненного опыта, который основывается на представлениях об истине, правде и лжи, свободе и судьбе, грехе и добродетели, исторических событиях данного общества. Для каждого народа существует история, от которой нельзя отказываться. У каждой нации есть собственная культура, от которой отказываться невозможно. У каждого народа есть традиции, отказ от которых - преступление. Ответственность – это своеобразный камертон совести и нравственных поступков, как личности, так и общества.

Философскую категорию «ответственность» можно найти везде, где люди пытаются интерпретировать понятия «выбор», «свобода», «честь». В то же время, мы часто прибегаем к таким выражениям как, груз ответственности, вина, тяжелое бремя, грех и наказание за него [5, 10]. Сам факт многообразия понятия «ответственность» позволяет нам, с одной

стороны, всесторонне изучить данную категорию, а с другой, показать некое единое значение и смешение терминов. Говоря об ответственности, как правило, подразумевается конкретный адресат – тот, от кого ждут ответа. Одновременно с этим вся морально-этическая сила данного понятия исчезает без правильного восприятия ситуации другими людьми, их одобрения. Необходимость или обязанность держать ответ за содеянное влияет на образ мыслей и деятельности человека. Вследствие этого в сознании индивида формируются определенные функциональные характеристики каждого действия, которые он воспринимает как аксиомы, гипотезы, аргументы и т.д. Разнообразие представлений об «ответственности» не является проблемой с точки зрения философской мысли. Восприятие конкретного слова – это не его сущность и не объект детерминированной системы, а всего на всего тот или иной способ субъективной интерпретации реальности с привязкой к определенной ситуации и контексту. Философы утверждают, что любое понятие может употребляться в бесконечном количестве контекстов, передавая бесконечное количество смыслов. Это значит, что невозможно дать даже общие определения для большинства слов, которые мы ежедневно используем для общения.

Несмотря на все вышесказанное, философам удалось прийти к общему знаменателю в виде обобщенного философского смысла понятия «ответственность», что, однако, не избавляет от трудностей разной трактовки конструкций языка, проблем осмысления того, что является подлинным, а что ложным значением того или иного слова. Сложно определить какое выражение является «естественным», какая метафора приемлема, какой вопрос имеет смысл или достоин ответа. Ценностью такого многопланового подхода к ответственности как философской категории является возможность описать человека, его поступки и мотивацию с разных сторон. Для анализа поведения индивида появляется необходимость в таких понятиях, как личностная черта, характер, особенности, самосознание, свойства, способности, которые подразумевают рассмотрение человека и как целостную единицу, и как мельчайшие детали одного механизма.

С. И. Ожегов под «ответственностью» понимает способность держать ответ за свои поступки. Ответственность наступает тогда, когда необходимо отчитаться за свои деяния. По итогам отчета (ответа) существует вероятность понести наказание за допущенные ошибки [4].

Словарь современного русского литературного языка трактует ответственность как обязанность кого-либо держать ответ перед третьей стороной за возлагаемые на него или взятые им обязательства, а также необходимость принять наказание в случае неудовлетворительного результата, в том числе по решению третьей стороны.

В философском словаре ответственность рассматривается как особый вид морально-этических и социально-правовых отношений человека и

общества. Эти отношения проявляются в способности личности самовыражаться посредством морального выбора, общественных действий, декларирования моральных взглядов и так далее. Общество же в ответ либо одобряет, либо осуждает позицию индивида, либо вознаграждает его за содеянное, либо наказывает. Когда есть необходимость отвечать за что-то, обязательно должен быть и тот, перед кем держать ответ [9]. По мнению М. Брокманна ответственность – это неотъемлемая часть межличностных отношений, так как при взаимодействии Я и Он рядом всегда находится некто третий. Индивид, вступая в договор с обществом, должен с одной стороны отвечать за кого-то или что-то, а с другой держать ответ перед кем-то. При таком построении взаимоотношений неизбежно возникает понятие власти и подчинения. Например, министр (что на латинском означает «служу, управляю»), это государственный служащий, в руках которого сосредоточена огромная власть, однако власть эта предполагает и высокую ответственность перед народом и государством. Родители управляют поведением своих детей, формируют их нравственный облик, распоряжаются их временем и несут ответственность за это перед Богом и обществом. Каждый субъект ответственности может властвовать, но в то же время быть обременен обязанностью служения. [1].

Говоря об ответственности, мы чаще всего говорим о чем-то отвлеченном, существующем независимо от нас. Мы способны воспринимать это, ощущать, но в сознании человека ответственность оформляется в виде какого-то требования, призыва, обязанности, ноши, которые изначально не присутствуют в людях. Однако это нечто не может существовать вне нас, так как люди способны брать на себя ответственность или избегать ее. Для кого-то это тяжкий груз. Многие стремятся избавиться от всяческих обязательств и не услышать призыв к ответственности. Это вполне в духе человечества, так как от ответственного потребуют отчет, и могут предъявить обвинение, а затем и осудить, о чем говорит даже Библия [1].

Выходит, что основным смыслом множества как научных, так и обывательских толкований понятия «ответственность» является внутренняя готовность или способность личности ответить за свои поступки, отозваться на призыв общества или долга. Ответственность состоит из четырех компонентов: субъекта (отвечающий), объекта (причина возникновения ответственности), санкции (вид и степень наказания) и инстанции (сторона, перед которой отвечают). Анализ данной категории призван восстановить в обществе должный уровень самоконтроля и дисциплины для предотвращения техногенных катастроф. Необходимо понимать, что только сам человек причастен к событиям своей жизни, является их причиной, должен их контролировать и соответственно отвечать за все последствия.

Использованные источники:

1. Брокманн М. Теологические размышления по поводу понятия «ответственность»//Вестник гуманитарного института ДВГМА. №2. –

Владивосток, 2001. С.162-167.

2. Григорян Е.Л. Значение ответственности в синтаксическом представлении//Логический анализ языка: Языки этики.-М.: Языки русской культуры, 2000. С.90-96.

3. Нанси Ж.-Л. В ответе за существование. – <http://www.philosophy.ru>

4. Ожегов С.И. Словарь русского языка.- М.: Русский язык, 1984. -797с.

5. Панова Л.Г. Грех как религиозный концепт//Логический анализ языка: языки этики/Под редакцией Н.Д. Арутюнова, Т.Е. Янко, Н.К. Рябцева. – М.: Языки русской культуры, 2000. –С.169-177.

6. Розанова В.А. Психология управления: Учебное пособие. –М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-Синтез», 2000. -384с.

7. Солодкая М.С. Профессиональная ответственность субъекта управления.- <http://www.credonew.ru>

8. Степанов Ю.С. Константы: словарь русской культуры. М.: Академический проект, 2001.-990 с.

9. Философский словарь/Под ред. И.Т.Фроловой -5 изд. –М.: Политиздат, 1987. -590 с.

10. Ярхо В.Н. Вина и ответственность в древнегреческой трагедии//Проблемы античной культуры.- Тбилиси, 1975. – С.75-84.

Лебедева И.В.

магистрант

*Поволжский государственный
технологический университет*

Россия, г. Йошкар-Ола

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

На сегодняшний день жилищно-коммунальное хозяйство в России остается одной из самых сложных и проблемных сфер экономики. Возникают вопросы разных уровней – от формирования тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства до деятельности управляющих компаний.

Контроль за деятельностью объектов жилищно-коммунального комплекса должен способствовать созданию условий, обеспечивающих высокое качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, эффективное использование государственных (муниципальных) ресурсов, средств внебюджетных источников финансирования, повышение прозрачности формирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги и их экономической обоснованности. Организация эффективной системы контроля в сфере жилищно-коммунального хозяйства является неотъемлемой частью системы государственного и муниципального управления [9].

Цель статьи: изучить особенности государственного контроля в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Впервые органы Государственной жилищной инспекции были созданы в Советском Союзе в годы индустриализации, когда для решения народно-хозяйственных задач призывались и размещались вблизи строительных площадок десятки и сотни тысяч человек и вопрос их организованного и безопасного проживания стоял очень остро. Поставленную перед ними задачу жилищные инспекции выполнили. Просуществовали они в разных формах практически до самой войны. В послевоенные годы к этой теме не возвращались.

В современной России уже с 1991 года началось изучение опыта зарубежных стран, имеющих государственные жилищные инспекции (в первую очередь США, куда неоднократно с целью изучения опыта работы направлялись совместные группы специалистов жилищно-коммунальной сферы из Правительства России и города Москвы). Первым результатом такого сотрудничества стало создание в 1992 году жилищной инспекции города Москвы, которая состояла из собственно жилищной инспекции, кровельной, газовой инспекции и учебного комбината.

26 сентября 1994 года Правительство Российской Федерации принимает постановление № 1086 «О государственной жилищной инспекции в Российской Федерации». Это стало рождением государственной жилищной инспекции нового типа, направленной на организацию государственного жилищного контроля за содержанием, использованием и ремонтом всего жилищного фонда страны в интересах граждан и государства. Решительные действия в этой сфере позволили приостановить бесконтрольное использования жилищного фонда, а впоследствии начать системную работу по текущему, а позднее и капитальному ремонту (принятие Федерального закона 21 июля 2007 года № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»).

В настоящее время государственные жилищные инспекции работают во всех субъектах Российской Федерации. Создание государственных жилищных инспекций в субъектах Российской Федерации было обусловлено установлением надзора и контроля за соблюдением законодательства в области жилищных и коммунальных отношений, созданием удобных, комфортных и благоприятных условий для жизнедеятельности населения [10].

Правовые основы осуществления контрольно-надзорной функции государственной власти в России представляют собой совокупность юридических норм, закрепленных в Конституции, конституционном и развивающем его отраслевом законодательстве, регулирующих контрольную и надзорную деятельность органов государственного аппарата всех ветвей власти, включая органы государства со специальной компетенцией. Россия провозглашена социальным государством, и, следовательно, деятельность всего государственного механизма должна быть направлена на повышение благосостояния граждан. Контрольно-надзорная функция государства должна быть, прежде всего, направлена на снятие социальных противоречий.

При этом проблема законности — приоритетная задача контрольно-надзорной деятельности всех уполномоченных на то государственных органов [7].

Деятельность уполномоченных органов исполнительной власти субъектов РФ по осуществлению государственного жилищного надзора регламентируется ч. 1 ст. 20 Жилищного Кодекса РФ и направлена на предупреждение, выявление и пресечение нарушений органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и гражданами, установленных в соответствии с жилищным законодательством и законодательством об энергосбережении и повышении энергетической эффективности:

- требований к использованию и сохранности жилищного фонда независимо от его форм собственности, в т. ч. требований к жилым помещениям, их использованию и содержанию, использованию и содержанию общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах (МКД);

- правил формирования фондов капитального ремонта, создания и деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих управление МКД, оказывающих услуги и (или) выполняющих работы по содержанию и ремонту общего имущества в МКД;

- правил предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных и жилых домах;

- деятельности специализированных некоммерческих организаций, направленной на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в МКД (региональный оператор) [6].

Приоритетными задачами в части повышения эффективности системы контроля в сфере жилищно-коммунального хозяйства являются:

- повышение эффективности контроля за жилищно-коммунальным хозяйством со стороны органов местного самоуправления, более тесное их взаимодействие с представителями собственников многоквартирных жилых домов, содействие в создании общественных объединений граждан в жилищной сфере и сфере коммунальных услуг;

- создание информационной среды и технологий для повышения общественного контроля за деятельностью субъектов ЖКХ, обоснованностью установления тарифов на жилищно-коммунальные услуги.

- разработка единых подходов к формированию управляющими организациями учетной политики (типовой учетной политики);

- повышение эффективности межведомственного взаимодействия, в том числе с использованием информационных технологий;

- повышение надежности системы внутреннего контроля главных распорядителей бюджетных средств [9].

Органы жилищной инспекции являются также субъектами административных правоотношений в сфере контроля за сохранностью

жилищного фонда и соблюдением правил его использования независимо от формы собственности. Государственная жилищная инспекция вправе привлекать лиц, совершивших правонарушение к административной ответственности [8].

Правовое регулирование административной деятельности государственной жилищной инспекции осуществляется в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ.

Граждане, должностные и юридические лица могут быть привлечены к административной ответственности за нарушение правил пользования жилыми помещениями (ст.7.21 КоАП РФ), нарушение правил содержания и ремонта жилых домов и (или) жилых помещений (ст.7.22 КоАП РФ), нарушение нормативов обеспечения населения коммунальными услугами (ст.7.23 КоАП РФ), нарушение требований законодательства о раскрытии информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами (ст. 7.23.1 КоАП РФ), нарушение требований законодательства о передаче технической документации на многоквартирный дом и иных связанных с управлением таким многоквартирным домом документов (ст. 7.23.2 КоАП РФ), нарушение законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности (ч. 4 и 5 ст. 9.16 КоАП РФ).

Государственная жилищная инспекция Республики Марий Эл (далее также – Госжилинспекция РМЭ, Инспекция) является структурным подразделением Министерства строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Марий Эл, уполномоченным на осуществление регионального государственного жилищного надзора – деятельности, направленной на предупреждение, выявление и пресечение нарушений органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и гражданами установленных в соответствии с жилищным законодательством, законодательством об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности требований к использованию и сохранности жилищного фонда независимо от его формы собственности.

Госжилинспекция Республики Марий Эл образована в 1995 году. В соответствии с постановлением Правительства Республики Марий Эл от 5 декабря 1995 года № 359 функции государственной жилищной инспекции были возложены на Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Марий Эл.

В настоящее время Инспекция осуществляет основную функцию – региональный государственный жилищный надзор по следующим направлениям:

- содержание общего имущества в многоквартирном доме;
- порядок перевода жилого помещения в нежилое помещение и нежилого помещения в жилое помещение;

- порядок признания помещений жилыми помещениями, жилых помещений непригодными для проживания, многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции в соответствии с утвержденным Правительством Российской Федерации положением;
- порядок переустройства и перепланировки жилых помещений;
- управление многоквартирными домами;
- выполнение лицами, осуществляющими управление многоквартирными домами, услуг и работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации;
- раскрытие информации в соответствии с утвержденным Правительством Российской Федерации стандартом раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами;
- создание и деятельность товарищества собственников жилья (далее также – ТСЖ) либо жилищного, жилищно-строительного или иного специализированного потребительского кооператива, соблюдение прав и обязанностей их членов;
- предоставление коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домах;
- обеспечение энергетической эффективности многоквартирных домов и жилых домов, их оснащение приборами учета используемых энергетических ресурсов и эксплуатации таких приборов;
- деятельность регионального оператора по финансированию капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах;
- порядок и условия заключения договоров управления многоквартирными домами и иных договоров, обеспечивающих управление многоквартирным домом, в том числе содержание и ремонт общего имущества в многоквартирном доме, договоров, содержащих условия предоставления коммунальных услуг, и договоров об использовании общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме;
- формирование фондов капитального ремонта.

За период 2012–2014 годов Государственной жилищной инспекцией Республики Марий Эл было обследовано 31,9 млн. кв. метров жилищного фонда, что составило в 2012 году 59,1% от общей площади всего жилищного фонда, в 2013 году – 63,7%, в 2014 году – 76,7%.

Таблица 1

Сравнительные показатели обследованного жилищного фонда за 2012-2014 годы.

Сравнительные показатели	2012 год		2013 год		2014 год	
	тыс. кв. м.	%	тыс. кв. м.	%	тыс. кв. м.	%
Общее количество жилищного фонда на	15730,6		16008,1		16173,1	

территории Республики Марий Эл		59,1%		63,7%		76,7%
Количество обследованного жилищного фонда	9300		10200		12400	

Всего за период 2012–2014 годов проведено 3871 плановых и внеплановых проверок, из них в 2012 году – 820 проверок, что составляет 21,2% от общего количества проверок, в 2013 году – 1130 (29,2%), в 2014 году – 1921 (49,6%).

В результате проведенных в указанный период проверок выявлено 23465 нарушений: в 2012 году – 7408 нарушений, в 2013 году – 7064, в 2014 году – 8993.

Таблица 2

Сравнительные показатели контрольно-надзорных мероприятий
за 2012–2014 годы

Сравнительные показатели	2012 год	2013 год	2014 год	рост в 2014 году к уровню 2012 года, %
Количество проверок, ед.	820	1130	1921	234,3
Количество выявленных нарушений, ед.	7408	7064	8993	121,4

В количественном соотношении по видам выявленные нарушения в период 2012–2014 годов распределены следующим образом:

- несоблюдение правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда – 83,4% (19576 нарушений);
- нарушение правил пользования жилыми помещениями – 4,3% (1002);
- несоблюдение нормативного уровня и режима предоставления населению коммунальных услуг – 9,9% (2324 нарушений);
- нарушение порядка начисления платежей за жилищно-коммунальные услуги – 1,6% (371 нарушений);
- иные нарушения (стандарт раскрытия информации, порядок выбора способа управления и заключения договора управления и др.) – 0,8% (192).

Таблица 3

Сравнительные показатели выявленных нарушений за 2012–2014 годы

Сравнительные показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Всего за 2012– 2014 годы	рост в 2014 году к уровню 2012 года, %
Нарушение правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда, ед.	6276	6100	7200	19576	114,7
Нарушение правил пользования жилыми помещениями, ед.	430	232	340	1002	
Нарушение нормативного уровня и режима предоставления населению	702	732	890	2324	126,8

коммунальных услуг, ед.					
Нарушение порядка начислений платежей за жилищно-коммунальные услуги, ед.	-	-	371	371	-
иные нарушения (стандарт раскрытия информации, порядок выбора способа управления и заключения договора управления и др.)			192	192	-

Для устранения нарушений в период 2012–2014 годов Госжилинспекцией Республики Марий Эл выдано 1647 предписаний. Возбуждено 996 дел об административных правонарушениях, наложено административных штрафов в размере 8305,9 тыс. рублей.

Таблица 4

Сравнительные показатели выданных предписаний за 2012–2014 годы

Сравнительные показатели	2012 год	2013 год	2014 год	рост в 2014 году к уровню 2012 года, %
Количество выданных предписаний, ед.	552	502	593	107,4

Доля внеплановых проверок в общем количестве проведенных проверок составила 93,6%.

Госжилинспекция Республики Марий Эл является одним из органов административной юрисдикции, должностные лица которого имеют право возбуждать и рассматривать дела об административных правонарушениях.

За период 2012–2014 годов возбуждено 996 дел об административных правонарушениях, наложено административных штрафов в размере 8305,9 тыс. рублей.

В 2012 году составлен 281 протокол, наложено административных штрафов на сумму 2273,0 тыс. рублей. В 2013 году составлено 328 протоколов, наложено штрафов на сумму 2560,0 тыс. рублей. В 2014 году составлен 347 протоколов, наложено штрафов на сумму 3472,9 тыс. рублей.

Таблица 5

Сравнительные показатели административной работы за 2012–2014 годы

Сравнительные показатели	2012 год	2013 год	2014 год	рост в 2013 году к уровню 2011 года, %
Возбуждено административных дел, ед.	340	333	323	
Наложено административных штрафов, тыс. рублей	2273,0	2560,0	3472,9	152,8

Доля привлеченных к административной ответственности юридических лиц составляет 21% от общего числа лиц, привлеченных к административной ответственности, 74% приходится на должностных лиц,

5% – на физических лиц.

Административная ответственность за нарушение правил содержания и ремонта жилых домов и (или) жилых помещений (ст. 7.22 КоАП РФ) составляет 78%, за нарушение стандарта раскрытия информации (ч. 1 ст. 7.23.1 КоАП РФ) – 7%. Доля привлеченных к административной ответственности за иные правонарушения составляет 15%.

Федеральным законом «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 123-ФЗ) была установлена обязанность уполномоченных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации до 1 марта 2013 г. проверить правомерность принятия решений о создании товариществ собственников жилья, решений об утверждении общими собраниями собственников помещений в многоквартирных домах условий договоров управления многоквартирными домами и правомерность заключения таких договоров. В случае выявления нарушений требований законодательства Российской Федерации указанные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации вправе обратиться в суд с иском о признании недействительными решений, принятых общими собраниями собственников помещений в многоквартирных домах с нарушением требований Жилищного кодекса Российской Федерации.

В целях исполнения Федерального закона № 123-ФЗ Госжилинспекцией РМЭ за отчетный период (2012–2014 гг.) проведено 761 документарная проверка. Проверено 68 управляющих компаний на предмет правомерности управления многоквартирными домами и 137 товариществ собственников жилья на предмет правомерности принятия собственниками помещений решений о создании товарищества собственников жилья, избрании председателей и других членов правления ТСЖ и на соответствие уставов ТСЖ, внесенных в устав изменений требованиям законодательства Российской Федерации.

Расширяются полномочия привыкших заниматься только техническими вопросами региональных государственных жилищных инспекций. Новые полномочия по контролю за деятельностью управляющих организаций и пресечению нарушений предоставляются органам местного самоуправления [5].

Таким образом, сегодня контрольно-надзорная деятельность в жилищной сфере стоит на пороге нового развития.

Использованные источники:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 № 188-ФЗ [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/popular/housing/>
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001г. № 195-ФЗ [Электронный ресурс] [http://www.consultant.ru/popular/koap/;](http://www.consultant.ru/popular/koap/)
3. Федеральный закон от 21.07.2007 года № 185-ФЗ «О Фонде содействия

реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [Электронный ресурс] <http://base.garant.ru/12154776/>;

4. Постановление Правительства РФ от 11.06.2013 г. № 493 «О государственном жилищном надзоре» [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170745/;

5. Гордеев, Д.П. Правовое совершенствование основ государственного жилищного надзора и муниципального жилищного контроля. // Журнал "ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера". - 2012. - № 9

6. Типикин, А.М. Государственный жилищный надзор // Управление многоквартирным домом. - 2014. - № 4, № 5

7. Яблонская, А.Б. Контрольно-надзорная функция государственной власти в Российской Федерации (теоретико-правовое исследование) / Дисс... канд. юрид. наук. – М., 2009. – С. 87.

8. Якименко, О. Ю. Правовое регулирование деятельности государственной жилищной инспекции в Российской Федерации [Текст] / О. Ю. Якименко // Молодой ученый. — 2012. — №3. — С. 310-312.

9. Методические рекомендации по совершенствованию системы контроля в сфере жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс] http://www.sprt.ru/files/metod_gkh13.pdf

10. О работе органов государственных жилищных инспекций субъектов Российской Федерации // Городское хозяйство и ЖКХ [Электронный ресурс] <http://www.gkh.ru/journals/2707/74134/>

11. Отчеты (Форма N 1-госжилинспекция) / Сведения о работе Государственной жилищной инспекции Республики Марий Эл за 2012 -2014 года.

*Лебедева Л.Н.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»
Россия, г. Волгоград*

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА АВСТРАЛИИ

Национальная экономика как многоуровневая социально-экономическая система с большим количеством связей между элементами представляет собой сложную иерархически взаимосвязанную структуру, которая является основой сбалансированного и целенаправленного управления всеми областями деятельности отраслевого и территориального комплекса.

Национальная экономика любой страны очень многогранна и включает в себя следующие показатели:

- 1) Географические;
- 2) Демографические;
- 3) Промышленные;
- 4) Сельскохозяйственные показатели и многие другие.

Более подробно я хотела бы остановиться на данных четырех показателях и рассмотреть их на примере Австралии.

Австралия — государство в Южном полушарии, занимающее материк Австралия, остров Тасмания и несколько других островов Индийского и Тихого океанов, является шестым государством по площади в мире.

Австралия является одной из развитых стран. Она занимает 13-е место по размеру экономики в мире и 6-е место по ВВП в расчёте на душу населения. Со вторым по величине ИРЧП Австралия занимает высокое место во многих сферах, таких как качество жизни, здоровье, образование, экономическая свобода и др.[5]

Большая часть данных по *демографическим показателям* была получена из Справочника ЦРУ по странам мира (CIA World Factbook) и Австралийского бюро статистики.

На 23 апреля 2014 население Австралии оценивается в 23 556 193 человек. Австралия является 50-й по населению страной в мире. Население сосредоточено в основном в городских районах и, как ожидается, превысит 28 миллионов к 2030 году.

Австралия имеет едва ли более 2-х человек на км² от общей площади. 89 % её населения проживает в городских районах, поэтому Австралия является одной из наиболее урбанизированных стран мира.

Там нет такого понятия, как типичный австралийский образ жизни. Некоторые австралийцы выбирают непринужденный образ жизни в стране, а другие предпочитают жить в оживленных космополитических областях. Независимо от того, где они решили остаться, австралийцы пользуются высоким качеством жизни. [8]

Средняя продолжительность жизни в Австралии на 2005—2010 годах составляет 81,2 лет, что является одной из самых высоких в мире.

По уровню грамотности Австралия занимает 21-е место (99%); по количеству пользователей широкополосного интернета- 17-е место (13, 8%). [1]

Австралия занимает 5-е место в мире по качеству жизни, опередив США, Англию, Францию, Германию и Японию. [5]

Большинство населения Австралии - потомки иммигрантов XIX и XX веков, при этом большинство этих иммигрантов прибыли из Англии, Шотландии и Ирландии.

Самый крупный город Австралии - *Сидней*. Некоторые думают, что он является столицей Австралии. Однако, Сидней- это столица самого густонаселенного штата Новый Южный Уэльс. А столица самой страны – *Канберра*.

Австралия является одной из лидирующих стран не только по демографическим, но и по *промышленным* показателям.

Правительство Австралии стремится к улучшению взаимодействия с промышленностью. Более тесно работает с партнерами по отрасли, что

способствует процветанию Австралии.

Основное природное богатство страны — *минеральные ресурсы*. Обеспеченность Австралии природно-ресурсным потенциалом в 20 раз выше среднемирового показателя. Страна занимает 2-е место в мире по запасам бокситов, 1-е место в мире по запасам урана и 3-е место (после Казахстана и Канады) по его добыче: 8022 т в 2009 году. Страна занимает 6-е место в мире по запасам угля. Имеет значительные запасы марганца, золота, алмазов. На юге страны (месторождение Браунлоу), а также у северо-восточных и северо-западных берегов в шельфовой зоне имеются незначительные месторождения нефти и природного газа. [5]

Горнодобывающая промышленность вносит значительный вклад в экономику Австралии. Она входит в число 5 крупнейших продуцентов минерального сырья в мире. Высокоразвиты угольная, железорудная, марганцево-золото-, никель- и титанодобывающая, бокситовая, вольфрамовая, меднорудная, оловянная, свинцово-цинковая, урановая и горнохимическая промышленность.

В конце XX века крупнейшей отраслью добывающей промышленности является *угольная*, на долю каменного угля приходится 10% австралийского экспорта.

Австралия — один из ведущих мировых продуцентов и экспортеров *железной руды*. Железорудная промышленность Австралии занимает доминирующее положение на рынках стран Азии.

После открытия месторождений *алмазов* на северо-востоке Западной Австралии в 1979 году Австралия стала их главным производителем. Добыча алмазов на руднике Аргайл началась в 1983 году и на рубеже XX—XXI веков он считается одним из крупнейших в мире.

В последнее время в Австралии начала быстро развиваться и такая современная отрасль промышленного производства, как *электроника*.

Также усиленно развивается *нефтехимия* (производство пластмасс, синтетических волокон, синтетического каучука).

Значительный перевес добывающего сектора экономики над промышленным производством привел к существенному росту австралийской экономики в начале столетия благодаря высоким ценам на ресурсы.

Сельское хозяйство - одна из основных отраслей экономики Австралии. Доля сельского хозяйства в ВВП Австралии - 3 %, объём валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве и скотоводчестве - более 155 млрд. австралийских долл. 61 % площади страны покрывают 135 996 фермерских и скотоводческих хозяйств.

За период 1970-2012 гг. сельское хозяйство Австралии выросло на 32.2 млрд.долл. или в 12.9 раза до 34.9 млрд.долл. Наименьшее сельское хозяйство Австралии было в 1970 году (2.7 млрд.долл.). Наибольшее сельское хозяйство Австралии было в 2012 году (34.9 млрд.долл.). [4]

В Австралии высок процент первичного производства, как для

экспорта, так и для внутреннего потребления. Зерновые, масличные и бобовые культуры выращиваются в больших масштабах как для потребления человеком, так и в качестве корма для скота. Доля площадей для выращивания *пшеницы* является одной из наибольших в мире по площади. Также важной для австралийской экономики культурой является *сахарный тростник*.

Австралия производит большое количество фруктов, орехов и овощей. Основу продукции составляют апельсины, яблоки, бананы, каштаны, картофель, морковь и томаты. Штат Квинсленд и Северная территория являются поставщиками манго и ананасов.

Австралия - одна из немногих стран, которая занимается выращиванием *опиумного мака* для фармацевтических целей. Производство на острове Тасмания находится под строжайшим контролем государства.

Общий доход от экспорта мяса составляет около 996,5 млн. австралийских долл. Доход от экспорта крупного рогатого скота составляет около 662 млн. австралийских долл., от экспорта баранины — 323 млн. австралийских долл. Крупнейшим потребителем австралийского мяса является Индонезия. [5]

Одним из важнейших продуктов австралийского сельского хозяйства является *шерсть*. Австралийская шерстяная промышленность признана во всём мире благодаря производству самого высококачественного мутона. Начиная с 2001 года австралийское производство шерсти составляет 9 % мирового производства.

Экономика Австралии - *экономика частного предпринимательства*. Государство в этой стране не задействовано в секторах производства товаров и услуг. Большую долю сектора экономики занимают частные предприниматели. Лишь в секторе морского и воздушного транспорта задействованы одновременно и правительство, и частные предприятия. [6]

Также свыше 80% используемой земли находится в руках собственников, владеющих от 4000 до 40 000 га, что составляет 3,5% от общего количества ферм.

Австралия и ряд других стран, таких как Япония, США и Россия, рискуют из-за неоправданно сильного *уменьшения госсектора*. [7]

В Австралии, Японии, Германии, Великобритании, Франции, и США, где реализована классическая модель капитализма, доля государственной собственности приближается к 40%, а частной собственности – к 60%.

Несмотря на уменьшения госсектора экономики, экспорт товаров из Австралии жестко контролируется законами и политикой правительства:

1. Запрещен экспорт определенных товаров или абсолютно или условно;
2. Производится надлежащий учет международной торговли Австралии.

Всего запрет распространяется на вывоз охраняемых диких животных, некоторых элементов наследия, оружия и других опасных грузов. Товары,

которые условно запрещены к экспорту не могут быть экспортированы, если все необходимые разрешения на экспорт не будут получены от соответствующего органа, выдавшего разрешение.

Таким образом, национальная экономика Австралии находится на достаточно высоком уровне развития.

Австралия является одной из немногих капиталистических стран, наиболее полно воплотивших принцип *laissez-faire* в управлении экономикой, согласно индексу экономической свободы мира.

ВВП Австралии на душу населения (43073) несколько выше, чем в Великобритании (37307), Германии (40007) и Франции (35784) по паритету покупательной способности. [2]

Страна была признана 2-й из 170 (2009 год) по индексу человеческого развития и 6-й по качеству жизни по методике журнала «Экономист».

Также по версии журнала «Newsweek» Австралия занимает 4 место в списке «Лучшие страны мира». Это сводный показатель состоит из следующих рейтингов: образование - 13 место, здоровье - 3 место, качество жизни - 6 место, динамизм экономики - 6 место, политическая обстановка – 9 место.

По данным Всемирного экономического форума (World Economic Forum), в рейтинге мировой конкурентоспособности (Список самых конкурентоспособных стран мира) за 2013—2014 года Австралия занимает 21 место. [3]

Австралия также имеет развитую сферу обслуживания и является крупным экспортером природных ресурсов, энергии и продовольствия.

В 2011 году рекордное число австралийских городов вошли в десятку (World's Most Livable Cities) наиболее комфортных для проживания городов мира этого же журнала, где Мельбурн занял 1-е, Сидней - 6-е, Перт - 8-е, Аделаида - 9-е место.

Использованные источники:

1. Australian Bureau of Statistics (Австралийское бюро Статистики). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.abs.gov.au/>.
2. International Monetary Fund (Международный валютный фонд). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/>.
3. World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2013-2014. (Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013-2014). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.weforum.org/>.
4. Кушнир И.В. Мировая экономика в таблицах и графиках. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.be5.biz/>.
5. Мировая экономика. «Экономика Австралии. Современное экономическое положение». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ereport.ru/>.
6. Информационный сайт про Австралию. [Электронный ресурс]. URL: <http://australianism.ru/>.
7. Федеральное интернет-издание. «История цивилизаций в контексте

соотношения государственного и частного секторов экономики». [Электронный ресурс]. URL: <http://kapital-rus.ru/>.

8. Australian Government. Department of Immigration and Border Protection. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.border.gov.au/>.

Левина К.Е.
студент бакалавр 4 курса
Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет
Институт Экономики и Управления
Россия, г. Уфа

СТРАТЕГИЯ WORD OF MOUTH КАК PR - ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Аннотация. В статье рассматривается феномен WOM, приводятся стратегии его использования при продвижении продукта на рынок.

Ключевые слова. Word of mouth; маркетинг сарафанного радио; ATL, BTL продвижение, информационные агенты.

Тенденции современного общества и рыночной экономики характеризуются высокой активностью различных источников рекламы. Это приводит к тому, что доверие покупателей к рекламе неуклонно падает. На смену традиционной рекламе приходит значимость других и источников получения информации о продукте – мнения друзей, коллег, товарищей в ЖЖ и социальных сетях. В связи с этим на смену традиционному средству маркетинговых коммуникаций приходят иные инструменты, позволяющие устанавливать и укреплять доверительные отношения с потребителями.

Инструменты Public Relations (PR) позволяют строить двусторонние диалоги, как правило, по инициативе продающей компании, а потребитель в свою очередь считает эту информацию значимой для него [1]. Word of mouth (в пер. с англ. «слово молвы») как инструмент PR весьма эффективен, он характеризуется как механизм распространения позитивной (иногда – негативной) информации в потребительской среде [2].

Ключевой задачей WOM маркетинга является побуждение покупателей к обмену своим опытом, использования продукта, а также применение мнений потребителей на пользу компании и брендов. Однако, распространяться должна только подлинная информация, показывающая реальные характеристики товара. Если же информация будет недостаточно подлинной и вводить в заблуждение, то данные действия будут рассматриваться как неэтичные и порочащие репутации организации и ее бренд.

К техникам WOM маркетинга относятся:

- информирование о своих товарах и услугах;
- определение соратников-потребителей, способных рассказать о своем опыте использования продукта другим участникам сообществ;
- предоставление инструментов, облегчающих общение потребителей;
- определение площадок, где покупатели обмениваются мнениями;

-приоритетное внимание к сторонникам, противникам или нейтральным потенциальным потребителям.

К стратегиям WOM маркетинга относятся следующие виды:

- «Шумовой» маркетинг – использование популярных развлекательных резонансных событий и новостей, побуждающих сообщество обсуждать тот или иной продукт/бренд.

- «Вирусный маркетинг» - создание уникальных развлекательных событий, которые охватывают наиболее широкие аудитории пользователей, в основном в сети Интернет и по e-mail.

-Маркетинг сообществ – блоги, форумы, профессиональные клубы наиболее подходящие под тематику и целевую аудиторию продукта или услуги. Оказание всяческой поддержки, предоставление Интернет-площадок, а также информационная поддержка. Зачастую подобные сообщества создаются компаниями самостоятельно и тщательно поддерживаются.

-«Локальный» маркетинг – организация и мотивация добровольцев для участия в пропаганде бренда в интересах компании.

-«Проповеднический маркетинг» - поиск и поддержание наиболее преданных приверженцев бренда или продукта, которые самостоятельно способны сыграть ведущую роль в распространении информации от имени компании. Как правило, это известные блоггеры-фанаты продукта.

«Сэмплирование продуктом» - предоставление пробных образцов так называемым «лидерам мнений», которые могут опробовать продукцию и рассказать о нем на различных площадках.

«Блоги о бренде» - создание блогов, активное вовлечение для получения информации и последующего обсуждения в Интернет-сообществе.

Программы «позитивных отзывов» - инструменты, которые позволяют покупателям, удовлетворенным продукцией компании, активно и легко делиться комментариями со своими коллегами, родственниками. Как правило, к программам «позитивных отзывов» относят комментирование продукции компании на сайтах в специальных разделах или в группах в социальных сетях.

Несмотря на то, что стратегии WOM-маркетинга несколько отличаются, тем не менее, между ними есть близкая связь – все они, так или иначе направлены на завоевания внимания потребителей в Интернете.

Стратегии WOM-маркетинга хорошо работают вместе ATL – рекламой. ATL – мероприятия позволяют охватить большую аудиторию, а стратегии WOM, относящиеся к BTL закрепляют информацию в социальных сетях.

Стратегии WOM-маркетинга включают в общие маркетинговые стратегии продвижения/вывода продукта на рынок. Так, известная ныне среди большинства матерей, японская компания Merry's, производящая подгузники, начала свое продвижение с основания Интернет площадок, а

уже позже и основной рекламой. Как показала практика, это было правильное решение, сейчас доля компании одна из самых высоких на рынке подгузников.

Основные этапы, реализации WOM-маркетинга:

1. Создание сообществ и групп потребителей и работа с ними;
2. Наполнение контента сообщества инструментами, позволяющими беспрепятственно общаться в рамках сообщества;
3. Материальная мотивация активных членов сообщества, с целью участия их в продвижении продукта;
4. Предоставление информации, пробных образцов продукта активным членам группы;
5. Использование ATL и BTL инструментов для создания «шума» вокруг продукта;
6. Выявление лидеров мнений и влиятельных сообществ, связанных с тематикой продукта, а также налаживание отношений с ними;
7. Исследование online – среды, размещение сообщений в сети.

Таким образом, в центре кампании – система информационных агентов из числа активных пользователей продукта. Агенты обеспечиваются новым товаром для апробирования, который в последствии становится основой информационного повода. Далее следуют инструменты необходимые для свободного обмена информацией. К промежуточному контролю относится – отслеживание уровня распространения информационных сообщений агентов и количество запросов по данному продукту.

Данная программа легкоприменима для различных видов продвижения – запуска нового интернет-магазина, выведения нового продукта на рынок, улучшение и подкрепление старых брендов. Рекламное сообщение в стандартных средствах коммуникации (ATL) позволит в кратчайшие сроки повысить осведомленность широкой аудитории о продукте, в то же время, информационные агенты, первыми апробировавшие продукт создадут «молву», которая повысит интерес к последнему и создаст больше предпосылок для покупки.

Использованные источники:

1. Чумиков А.Н., Бочаров М.П. Связи с общественностью: теория и практика. Москва, Дело, 2006.
2. A.Ries, L.Ries. The Fall of Advertising and the Rise of PR. NY, Harper Collins, 2004.
3. Скрипников С. Виртуальные и продажные// Эксперт, 2009, №48

ПРИКЛАДНАЯ КУЛЬТУРОЛОГИЯ КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА: К ПОСТАНОВКЕ ВОПРОСА

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы количественных показателей оценки принципов функционирования, структуры и особенностей духовного производства.

Ключевые слова: управляемость культуры и экономические показатели духовного производства, культурных стереотипов.

По мнению ряда исследователей, многообразие осмысления феномена культуры, ее роли и места в жизни, внутренних закономерностей, тенденций развития и системной оценки сообщества людей и сообществ в дальнейшем развитии человеческой культуры предопределили такое же многообразие взглядов на сущность самой культурологии, так и ее субдисциплин. Как отмечает Г. М. Галуцкий, одной из самых ключевых проблем для культурологии является проблема управляемости культуры, проблема экономического роста и они имеют как прикладной, так и теоретический характер. Попытка решить поставленные проблемы заставляют культурологию вторгаться в сферу интересов ряда наук, что предопределяет развитие самой научной дисциплины, так и ее предметно-объектной области сферы. Так, согласно междисциплинарному подходу, культурология «ставится в один ряд с социологией, психологией, искусствоведением и может быть охарактеризована как одна из гуманитарных наук, имеющих своей целью изучение наиболее общих закономерностей культуры, принципов ее функционирования, структуры и особенности духовного производства...» [1, с. 219]. С точки зрения естественнонаучного подхода, культурология признается, как и физика, математика, наукой, по отношению к которой социология, психология, искусствоведение и другие науки являются лишь разделами, позволяющими сформировать собственный критериальный аппарат для количественной и качественной оценки изменений, происходящих с предметом этой науки.

Человек, как уникальное порождение природы, является первоосновой изучения культуры. Поэтому объектом изучения культурологи является соответственно человек как сочетание овеществленной (материальной) и невидимой (биоэнергетической) материи, а предметом – уникальное сочетание первого и второго – духовная сущность в узком смысле, а в широком – общество и его отдельные составляющие и их уникальные особенности и проявления, позволяющие или препятствующие духовному, материальному и иному развитию (росту). Причем и в СССР, и в России этот рост, а значит и уровень культуры оценивали по числу театров и библиотек, клубов, музеев, музыкальных школ и пр. Однако, чаще использовалась лишь малая часть статистических показателей (число зрителей, количество книговыдач, сетевые характеристики и т.п.). Эти

показатели в небольшой степени могут говорить об эффективности работы органов или учреждений культуры, тем более экономическом росте в культурной подсистеме общественного бытия. Отношение людей к окружающей среде и озабоченность сохранением исторической памяти, культурного наследия, а также изучение потребностей человека, его приоритетов в духовной сфере, его культурных стереотипов также никак не отражаются в статистике. Таким образом, одной из задач прикладной культурологии, как субдисциплины культурологии, является разработка системы показателей (некоторые из которых используются в других отраслях народного хозяйства (табл. 1), отражающих оценку культурных стереотипов общества и их влияния на экономические результаты деятельности человека.

Таблица 1.

Количественные показатели изучения культуры

<i>Признак гуманизации</i>	<i>Содержательные характеристики культуры</i>	<i>Оценочные формулы</i>
-1-	-2-	-3-
«Не сотвори себе кумира» ³	Кумир – это «некто» или «нечто», кто (что) зомбирует человека, парализуя его индивидуальную волю. «Кумирами» можно считать: алкоголь, наркотики, лидеры сект, лидеры тоталитарных (социальных) группировок, материальный идол и мн. др.	$I_k = \frac{Ч_a (Ч_n; Ч_c \text{ и т. д.})}{L}$ <p>I_k – индекс «кумира». Исчисляется по каждому признаку. Рост индекса соответствует снижению уровня культуры L – число людей, живущих в данном обществе Ч_a – число алкоголиков и регулярно пьющих алкоголь Ч_n – число наркоманов Ч_c – число членов сект и тоталитарных групп (банд)</p>
«Почитай отца твоего и мать твою»	Понимается буквально и означает отношение детей к собственным родителям	$I_n = \frac{С_n}{Ч_c}$ <p>I_n – индекс неприкаянной старости. Рост индекса соответствует падению культуры. С_n – число семей, в которых по отношению к престарелым родителям применяются насилие или дети не поддерживают стариков морально и материально. Ч_c – общее число семей в обществе.</p>
«Не убивай»	Понимается буквально как неисполнение родителями (одним или обоими сразу) своего	$L = \frac{N}{L}$ <p>=y = L</p>

	долга перед детьми	<p>Lu – индекс убийств. Рост индекса соответствует снижению культуры.</p> <p>N – число людей, умерших насильственной смертью вне зависимости от причин и места убийства (бандитизм, боевые действия и т. п.).</p> <p>L – общее число людей, живущих в данном обществе.</p>
«Не прелюбодействуй»	Понимается буквально, как неисполнение родителями (одним или обоими сразу) своего долга перед детьми.	$I_d = \frac{D_{nc}}{D}$ <p>I_d – индекс прелюбодеяния (заброшенного детства). Чем выше индекс, тем ниже культура.</p> <p>D_{nc} – число детей, которые не достигли совершеннолетия, и воспитываются в неполных семьях или являются сиротами.</p> <p>D – число детей в обществе, которые не достигли совершеннолетия</p>
«Не кради»	Понимается буквально	$I_v = \frac{V}{L}$ <p>I_v – индекс воровства в обществе. Рост индекса означает снижение культуры.</p> <p>V – общее количество фактов воровства, отмеченных в данном обществе.</p> <p>L – число людей, живущих в данном обществе.</p>
«Не произноси ложного свидетельства на ближнего твоего»	Понимается буквально и характеризует лживость общества. Обобщающая количественная оценка весьма затруднена и можно ограничиться только оценкой лживости политиков, экономической и управляющей элиты	$I_l = \frac{K + NO}{L}$ <p>I_l – индекс лживости общества. Чем выше индекс, тем ниже уровень культуры.</p> <p>L – общее число людей в обществе.</p> <p>K – количество жалоб, кляуз и анонимных заявлений в судебные или контрольные органы, не подтверждённых фактами при специальной проверке.</p> <p>NO – публичные обещания политиков, руководителей всех уровней, не реализованные в объявленные ими сроки</p>

«Не желай жены ближнего твоего и не желай дома ближнего твоего, ни рабы его, ни поля его, ни раба его, ни всего, что есть у ближнего твоего»	Понимается как чувство зависти по отношению к окружающим	Методика количественной оценке не разработана
«Шесть дней работай, а седьмой посвети Богу твоему»	«Время, посвящённое Богу» – свободное время – время работы над собственным духовным совершенством. Отношение свободного времени к времени работы можно рассматривать в качестве обобщающей характеристики уровня развития производительной силы, при условии, если соблюдаются другие признаки духовного совершенства (приведены выше): рост уровня культуры соответствует максимальному увеличению свободного времени	$U_k = \frac{T_{св}}{24 - T_{раб}}$ <p>U_к – уровень культуры. T_{св} – время работы индивида над своим духовным развитием. T_{раб} – время, занятое в хозяйственной системе (обеспечение физического воспроизводства)</p>

Однако, чтобы прикладная культурология превратилась из субдисциплины в самостоятельную науку необходимо не только расширить перечень количественных показателей, отражающих отношение людей к окружающей среде, исторической памяти, культурному наследию, но и статистическое изучение (мониторинг) потребностей человека, распределение его приоритетов в духовной сфере, особенностей культурных стереотипов (национального характера). Самое главное, понимание того, что все это необходимо не только для оценки стратегий развития органов управления, оценки реформы экономической системы, экономического роста России, но и решение проблем управления процессами замены культурных стереотипов населения с учетом гуманистических принципов, сформулированных человеческим разумом за несколько тысяч лет его

существования. Именно все вышесказанное и может определить предметно-объектную область изучения прикладной культурологии в дальнейшем как самостоятельной научной дисциплины.

Использованные источники:

1. Левочкина Н.А. Культурология: Хрестоматия для студентов [Текст]. – Омск: Издательство ОГИС, 2003. – 272 с.

*Левочкина Н.А.
Омский госуниверситет
Россия, г. Омск*

МЕЖДУНАРОДНОЕ КИНОФЕСТИВАЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ: ОСНОВНЫЕ ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ

Аннотация: В статье дана классификация основных и специализированных международных кинофестивалей, а также представлена их специфика в сжатом систематизированном виде.

Ключевые слова: международный кинофестиваль, классификация и особенности международных кинофестивалей.

INTERNATIONAL KINOFESTIVAL MOVEMENT: THE BASIC TYPES AND FEATURES

N.A. Levochkina
Omsk state University, str. Omsk, Russia

Abstract: The article is devoted to the classification of basic and specialized international film festivals, and also presented their specificity in compressed systematic manner.

Key words: international film festival, classification and characteristics of international film festivals.

Исторической датой рождения кинематографа принято считать 22 марта 1895 г., когда Луи Люмьер впервые продемонстрировал свой фильм «Выход рабочих с фабрики Люмьер в Монплеzure, Лион». В том же году Люмьер снял несколько «короткометражных фильмов» и, арендовав помещение кафе на бульваре Капуцинов, с 28 декабря начал регулярную демонстрацию «синематографа».

По сравнению с современными кинокартинами первые ленты (например, «Политый поливальщик») были примитивными, однако имели значительный зрительский успех. Кинематограф являлся источником значительной прибыли для коммерсантов, организовывавших публичные показы. Однако примитивность «экранизаций» в скором времени перестала удовлетворять зрителей, соответственно, упала извлекаемая от публичных показов прибыль. В 1908 г. группа литераторов и театральных деятелей, организовав общество «Фильм д'Ар» («Художественный фильм»), поставило задачу «сделать кино искусством». Общеизвестным является факт того, что до Первой мировой войны первенство в кинематографической сфере

имели французы, основавшие крупные фирмы «Патэ» и «Гомон». Данные организации выпускали хроникальные журналы, обзоревавшие международные события. Французы стремились удержать монополию на киносъемки, однако с ними повсюду конкурировали местные предприниматели. Таким образом, первыми создателями кинопроизведений был осознан факт того, что кино может быть искусством и тем самым интересовать зрителей и, соответственно, приносить значительный доход. В кинематографической сфере стали появляться профессионалы и позже оформляться национальные кинематографии. Представители национальных кинематографий интересовались достижениями зарубежных коллег, однако делали это бессистемно. Так появилась необходимость в создании некоего «культурного поля» для обмена достижениями кинематографий (кинокартинами) с целью экономии денежных средств и времени на подготовку и реализацию профессиональных встреч, то есть технические (первые съемочные, проявочные и демонстрационные аппараты), экономические (прибыль) и организационные («поле» - место культурных встреч) предпосылки проведения кинофестивалей были созданы. В результате чего в 1932 г. в Венеции состоялся первый международный кинофестиваль [3].

Таблица 1.

Классификация специализированных кинофестивалей

<i>По видам кинопродукции</i>	<i>По жанрам</i>	<i>По регионам</i>	<i>По другим признакам</i>
художественные, документальные, научно-популярные, рекламные, учебные, анимационные фильмы	экспериментальное кино, фантастика, комедии, детские, юношеские, спортивные фильмы)	фестивали стран Азии, Африки, Латинской Америки, арабского мира, Средиземно-морья, балканских стран)	фестивали молодых кинематографистов, женщин - режиссеров, фестивали лент прошлых лет, лент-участников других фестивалей - так называемые «фестивали фестивалей»)

Международные кинофестивали, являющиеся смотрами достижений киноискусства различных стран, могут подразделяться на конкурсные и внеконкурсные, специализированные и общие (табл. 1). На конкурсных кинофестивалях лучшим фильмам и их создателям (режиссерам, актерам, сценаристам, операторам, композиторам) жюри присуждает премии, призы, дипломы [1, с. 18]. Как правило, каждый фильм, отобранный для показа на кинофестивале, получает диплом участника. Помимо официальных призов, фильмы - участники могут быть удостоены премий различных международных или национальных общественных организаций, например, ФИПРЕССИ (Международная организация кинопрессы), УНИАТЕК

(Международный союз технических кинематографических ассоциаций). В рамках одного фестиваля могут быть организованы несколько специализированных конкурсов, обычно проводятся ретроспективные и внеконкурсные показы. Международные кинофестивали (табл. 2) способствуют выявлению и пропаганде значительных творческих работ, созданных кинематографистами за определенный период, как правило, за предыдущий год (изредка за два-три года) [1, с. 17].

Первый международный кинофестиваль состоялся в рамках Биеннале - смотра произведений различных видов искусства. Одним из первых стал и международный кинофестиваль в Москве, организованный в 1935 г. В Париже международный кинофестиваль был проведен в 1937 г, в рамках Всемирной выставки. Традиция проводить кинофестивали в рамках крупных международных выставок и ярмарок сохранилась и в послевоенные годы. Кинофестивали организовывались в рамках Всемирных выставок (Брюссель, 1958; Монреаль, 1967), музыкальных и театральных фестивалей (Эдинбург, Авиньон), фестивалей молодежи и студентов (Москва, 1957; Гавана, 1978), региональных фестивалей культуры (Алжир, 1969). Иногда кинофестивали проводятся как разовая акция (например, фестиваль антифашистского кино в Волгограде в 1975). Но с 1960-х гг. ведущую роль в кинематографических смотрах стали играть периодически проводимые, чаще ежегодные фестивали.

Так как количество кинофестивалей постоянно возрастало, потребовалось введение правил проведения больших кинематографических праздников. Международные фестивали проводятся по правилам, установленным Международной федерацией ассоциаций кинопродюсеров (фр. Federation International des Associations de Producteurs de Films, FIAPF, ФИАПФ). Для того, чтобы получить аккредитацию, кинофестиваль должен соответствовать нескольким критериям: быть международным; проводиться ежегодно; пользоваться поддержкой местной киноиндустрии; в конкурсе не должно быть фильмов, которые ранее участвовали в других фестивалях. Кроме того, в одной стране может быть только один подобный фестиваль.

Регламент ФИАПФ определяет длительность кинофестивалей, количество фильмов официального (конкурсного и внеконкурсного) показа, общие условия отбора, транспортировки, хранения и демонстрации картин. Сроки и списки кинофестивалей ежегодно пересматривает фестивальная комиссия ФИАПФ. Согласно регламенту в конкурсах неспециализированных фестивалей не должны допускаться фильмы, принимавшие участие в других фестивалях. Однако для организаторов фестивалей решения ФИАПФ носят рекомендательный характер.

К высшей, самой престижной группе фестивалей, так называемой группе А [4], относятся кинофестивали в Каннах, Венеции, Берлине, Москве, Карловых Варах, Сан-Себастьяне. Их проведение становится важнейшим событием кинематографического года. Обычно именно на этих фестивалях проходят премьеры фильмов крупнейших мастеров современного кино,

получают известность молодые актеры и режиссеры [7].

На сегодняшний день в мире проводится несколько тысяч кинофестивалей.

Каждый отдельный кинофестиваль имеет свою специфику. Вместе с тем, кинематографическое сообщество выделяет среди них наиболее крупные (табл. 2).

В последний период XX в. в различных городах мира уже существовала практика проведения международных коммерческих фестивалей - Каннах, Чикаго, Венеции и других. Некоммерческие кинофестивали в Москве, Карловых Варах, Лейпциге не могли охватить собою все свободные регионы. Таким образом, появилась необходимость в организации киносмотрa, расширяющего традиционную географию культурных встреч представителей международного кинематографического сообщества. Отдельно следует отметить тот факт, что в СССР все кинофестивали организовывались при полной финансовой поддержке государства. Однако в конце 1980-х гг. российская кинематография вышла из-под государственного контроля, тем самым лишилась его поддержки и была вынуждена самостоятельно существовать в новых рыночных условиях хозяйствования. На отечественный рынок «хлынул» как качественный, так и некачественный мировой кинематограф.

С конца 1990-х гг. кинофестивальное движение в России стало набирать силу. На территории России ежегодно проводится более 20 международных кинофестивалей (рис. 1), которые охватывают все основные жанры и направления мирового кинематографа: документальное кино, анимацию, кино для детей, фильмы стран СНГ и Балтии, ленты-дебюты. Участие в международных кинофестивалях и проведение научных мероприятий являются традиционными и способствуют повышению авторитета отечественного кино на международном рынке.

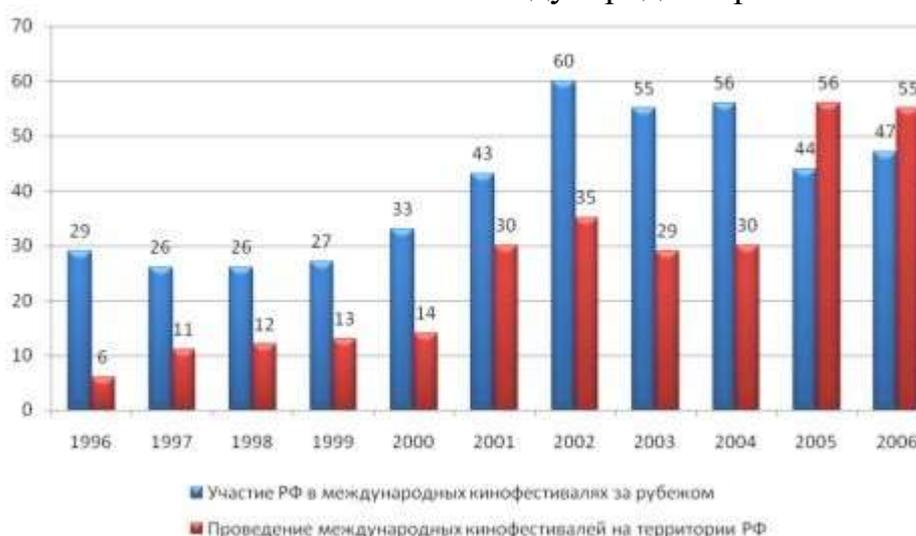


Рис. 1. Динамика числа международных кинофестивалей, 1996 - 2006 гг.

Наряду с крупными столичными фестивалями растет число

региональных кинофестивалей, которые становятся не только смотрами киноискусства, но и важными факторами культурного развития регионов, формирования гражданского общества в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Поличко Г.А. Основы кинофестивального менеджмента: Учебное пособие [Текст] / Г.А. Поличко. - М.: Изд-во ГУУ, 2003. - 207с.
2. Рыжкова З.П. Фестиваль как форма коммуникации [Текст] // Справочник руководителя учреждения культуры. - М.: Изд-во ЗАО "МЦФЭР", 2003. - № 6. - С. 9 - 10.
3. Чанышев И.И. Азбука кино. [Текст] - М.: Изд-во Киноцентр, 1990.- 65с.
4. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.filmfestivals.ru/>]
5. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.kinobusiness.com/>]
6. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.rudata.ru/wiki/>]
7. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://ru.wikipedia/киноискусство>]
8. Основные условия проведения кинофестивалей категории «А» (ММКФ):
1) Отбор фильмов для конкурсного показа не ограничен никакими специальными требованиями; 2) Конкурсные фильмы должны впервые участвовать в международном конкурсном показе; 3) На фестиваль должны распространяться государственные гарантии; 4) Фестиваль должен перечислять денежный взнос в пользу Международной федерации ассоциаций кинопродюсеров (ФИАПФ); 5) В государстве должен проводиться лишь один фестиваль категории «А»; 6) Наличие международной программы.

Таблица 2.

Основные международные кинофестивали XX века

<i>Название международного кинофестиваля</i>	<i>Страна проведения</i>	<i>Дата создания</i>	<i>Периоды проведения</i>	<i>Общая характеристика кинофестиваля</i>	<i>Примеры участия и побед российского кинематографа</i>
Венецианский международный кинофестиваль (итал. Mostra Internazionale d'Arte Cinematografica)	Венеция, Италия	Старейший в мире кинофестиваль, основан в 1932 г. по инициативе итальянского диктатора Бенито Муссолини	Ежегодно проводится на острове Лидо с 1934 г. (за исключением 1943-1945 гг. и 1973-1978 гг.)	В первый почетный комитет фестиваля был приглашен один из братьев Люмьер. Считается «отдушиной» для всех ненавистников Голливуда. Нынешний	Советские фильмы, отмеченные наградами фестиваля: «Весна» Г. Александрова, «Клятва» М. Чиаурели, «Адмирал Нахимов» В. Пудовкина, «Гамлет» Г.

				<p>символ фестиваля «Золотой лев» появился в 1949 г. Среди профессиона лов призы этого фестиваля ценятся выше «Оскар». Именного "Золотого льва" вручают абсолютном у победителю "Венецианск ого кинофестива ля" за лучший фильм. Существует также "Серебряны й лев", который присуждае тся за лучшую режиссуру, сценарий, за дебютные и короткометр ажные фильмы, а также Большая премия жюри, приз за лучшую женскую роль, приз за лучшую мужскую роль. Иногда</p>	<p>Козинцева и др. Трижды картины российских кинематогр афистов удостаивал ись главного приза фестиваля: «Золотого Льва» получили «Иваново детство» А. Тарковског о (1962), «Урга» Н. Михалкова (1991) и «Возраще ние» А. Звягинцева (2003).</p>
--	--	--	--	---	--

				<p>вводятся дополнительные награды. Программа современного "Венецианского фестиваля" состоит из четырех частей: конкурсная, внеконкурсная, новаторские фильмы (Orizzonti) и короткометражные фильмы (CortoCortissimo). В конкурсе участвуют полнометражные художественные фильмы, не демонстрировавшиеся за пределами страны производителя и не участвовавшие в других фестивалях. Венецианский кинофестиваль является частью Венецианского художественного биеннале - смотра</p>	
--	--	--	--	---	--

				произведений различных видов искусств.	
Московский кинофестиваль	Москва, Россия	Впервые состоялся в 1935 г. по протекции Сталина.	Первый Московский кинофестиваль открывал фильм «Чапаев». В последующие годы не проводился. Возобновлён в 1959 г., стал проводиться каждые два года, а начиная с 1997 г. - ежегодно (в 1998 г. не проводился из-за финансовых проблем). Проходит в конце июня, длится десять дней.	Московский международный кинофестиваль - кинофестиваль, проводимый сначала в СССР, затем в Российской Федерации, имеющий аккредитацию Международной федерации ассоциаций кинопродюсеров. Второй старейший киносмотр мира (после Венецианского кинофестиваля). Главный приз фестиваля (учреждён в 1989 г.) - «Золотой Святой Георгий». С 1972 г. - фестиваль класса «А».	
Каннский кинофестиваль (Cannes Film Festival)	Канны, Франция	Каннский международный кинофестиваль,	Обычно фестиваль проводится весной в курортном	В конце 1938 г., шокированное вмешательст	Лишь однажды лучшим фильмом была

		<p>основанный в 1939 г. и является одним из самых престижных мировых фестивалей.</p>	<p>городе Канны на юге Франции.</p>	<p>вом фашистских правительств в Германии и Италии в отбор фильмов на фестивале в Венеции, Министерством образования Франции решило организовать международный кинофестиваль в Каннах. В июне 1939 г. Луи Люмьер согласился стать президентом первого фестиваля, открытие которого было назначено на 1 сентября 1939 г. Однако объявление Германией войны Франции и Великобритании 3 сентября 1939 г. отсрочило открытие фестиваля. Фестиваль был заново открыт в 1946 г. и</p>	<p>признана работа советского режиссёра Михаила Калатозова «Летят журавли» (1958 г.) [6; 7].</p>
--	--	--	-------------------------------------	---	--

				<p>теперь главным событием в мире кино и жизни курортного города Канны становится Международный Каннский Кинофестиваль - самый престижный и представительный кинофорум планеты. Здесь демонстрируются последние достижения мирового кинематографа, раскрываются новейшие тенденции и перспективы развития киноискусства. Каннский кинофестиваль считается лидером в европейском кино, где можно увидеть самые современные тенденции европейского кинематографа, оценить моду и</p>	
--	--	--	--	--	--

				<p>перспективы развития киноискусства в целом. С 1978 г. в Каннах проходит три параллельных фестивальных показа: основной конкурс, «Двухнедельник режиссеров» и «Особый взгляд» (два последних внеконкурсны). Главная награда кинофестиваля - «Золотая пальмовая ветвь» (Palme d'Or). Вторым по престижности и призом считается «Гран-при» фестиваля. Процесс отбора фильмов участников показа и победителей включает несколько стадий. Претендентом на показ в официальной и неофициальной программе</p>	
--	--	--	--	---	--

				<p>Каннского фестиваля может стать любая картина, отвечающая предварительным условиям. Это должны быть фильмы выпущенные за 12 месяцев до марта календарного года проведения фестиваля (правила 2009 г.) и не участвовавшие в конкурсной программе других кинематографических форумов. Длительность:</p> <p>короткометражный фильм - до 15 минут с титрами;</p> <p>Полнометражный фильм - свыше 60 минут. До конца 1970-х страны сами выдвигали картины на фестиваль, теперь выбирает сам</p>	
--	--	--	--	---	--

				фестиваль.	
Международный кинофестиваль в Карловых Варах (чеш. Mezinárodní filmový festival Karlovy Vary)	Карловы Вары (Чехия)	Впервые был проведён (без конкурса) в 1946 г.	Долгое время фестиваль проводился раз в два года, с 1994 г. стал ежегодным, проводящийся в июле в Карловых Варах		
Международный кинофестиваль в Локарно	Локарно, Швейцария	Фестиваль проводится каждый год, начиная с 1946 г.	Кинофестиваль, проводимый ежегодно в августе в городе Локарно (Швейцария)	Его особенностью являются показы на открытом воздухе, которые проходят на площади Пьяцца Гранде в центре города. Лучший фильм конкурсной программы получает приз «Золотой леопард» (итал. <i>Pardod'oro</i>). Второй приз называется «Серебряный леопард» «Бронзовый леопард» вручается лучшему актёру и лучшей актрисе.	
Берлинский кинофестиваль	Берлин,	Фестиваль		Его	До 1975 г.

<p>валь International Festival)</p>	<p>(Berlin Film</p>	<p>Германи я</p>	<p>проводитс я с 1951 г.</p>	<p>учредителям и стали союзники по Второй мировой войне - США, Великобрит ания и Франция, под чьим управлением после войны находился Западный Берлин. В первый год существован ия этого кинофестива ля премии вручало немецкое жюри, а в 1952 - 1955 гг. проводились опросы публики и голосование в иностранны х журналах. Победители определялис ь по категориям «лучший мюзикл», «лучшая драма», «лучший приключенч еский фильм» и «лучшая комедия». В 1956 г. «Берлинале» получил официальны</p>	<p>российское кино не было представле но на фестивале. Первой картиной, показанной в Берлине, был фильм Сергея Соловьёва «Сто дней после детства» (Соловьев получил приз за лучшую режиссуру). Обладателя ми главной награды Берлинале «Золотого Медведя» (медведь - геральдичес кий символ Берлина) стали два фильма отечественн ых режиссёров : «Восхожде ние» Ларисы Шепитько (1977г.) и «Тема» Глеба Панфилова (1979г.). Две русские картины получили приз за</p>
---	-------------------------	----------------------	----------------------------------	---	---

			<p>й статус международного кинофестиваля. В конкурсной программе участвуют художественные полнометражные и короткометражные фильмы, созданные в течение 12 месяцев до начала фестиваля и не демонстрировавшиеся на других фестивалях. В рамках Международного Берлинского кинофестиваля, наряду с основным киносмотрам, работает ещё несколько: фестиваль «Панорама», международный видеофестиваль, фестиваль фильмов для детей. Также проводится «Форум нового кино», состоящий</p>	<p>лучшую режиссуру («Серебряный Медведь») - «Сто дней после детства» Сергея Соловьёва (1975), «Путешествие молодого композитора» Георгия Шенгелая (1986). Специальной премией был отмечен «Комиссар» Александра Аскольдова (1967), премией Альфреда Бауэра (за открытие новых путей в киноискусстве) награжден Вадим Абдрашитов (фильм «Слуга»), премию за творческий вклад в утверждение идеалов гуманизма получил Александр Сокуров [7].</p>
--	--	--	--	---

				<p>из авангардных и некоммерческих лент. В конкурсной программе участвуют не демонстрировавшиеся на других фестивалях полнометражные и короткометражные фильмы, которые были созданы в течение предшествующего года. Приоритетным направлением киноискусства для Берлинского фестиваля является «авторское кино», фильмы категории «не для всех». Особо заботливо жюри относится к отбору для конкурсной программы фильмов со всего света. Ориентация на прогрессивный</p>	
--	--	--	--	--	--

				геополитический кинематограф выделяет Берлинале среди других фестивалей, на которых «интеллектуальное кино» не чувствует себя так свободно и востребовано.	
Лондонский кинофестиваль	Лондон, Великобритания	Фестиваль проводится с 1957 г.	Лондонский кинофестиваль проводится ежегодно с 1957 г. в столице Великобритании	Главный организатор киносмотр - Британский киноинститут. Лондонский кинофестиваль известен своими тематическими разделами нового британского кино, французского кинематографа, европейского и мирового киноискусства. Как правило, открывает или закрывает фестиваль британский фильм или лента о	

				<p>Великобритании. В последние несколько лет лондонский киносмотр проводится под эгидой газеты «Таймс». В программе фестиваля - художественные, короткометражные, анимационные, документальные и архивные фильмы. Традиционными разделами на двухнедельном киносмотре являются «Новое британское кино», «Французские революции», «Кино Европа», «Мировое кино». В рамках фестиваля проходит вручение нескольких кинематографических наград. Одна из наград -</p>	
--	--	--	--	--	--

				<p>“Сазерленд Трофи” - учреждена Британским киноинститутом. Кроме того, ряд фильмов выдвигается на приз Международной федерации кинопрессы - ФИПРЕССИ.</p>	
<p>Кинофестиваль в Торонто (Toronto International Film Festival)</p>	<p>Торонто, Канада</p>	<p>Кинофестиваль в Торонто был основан в 1975 г. (проходит в сентябре).</p>		<p>У Международного кинофестиваля в Торонто (TIFF) крайне актуальная для мирового кинематографа (как искусства и как бизнеса) миссия - дать фильмам и их создателям возможность себя показать. И всё это в надежде на будущие близкие отношения со зрителями. Тогда он назывался «Фестиваль Фестивалей».</p>	

				<p>» И представлял собой показ лучших, самых популярных фильмов уходящего года. Постепенно, обретая статус значимого международного культурного события, фестиваль стал одним из ведущих киносмотров. Но так и остался неконкурсным. Участие фильмов в показах не предполагает борьбы за награды. Хотя несколько премий обязательно вручается: главный приз фестиваля, приз зрительских симпатий, приз Международной Федерации кинокритиков в ФИПРЕССИ и др. Картины - лидеры</p>	
--	--	--	--	---	--

				<p>зрительског о голосования - несколько лет подряд получают «Оскар». Этот фестиваль не очень известен за пределами Северной Америки, но Ассоциация кинопродюс еров отводит ему место наравне с Венецианск им кинофестива лем. Несмотря на яркий коммерческ ий акцент, кинофестива ль в Торонто остается, прежде всего, фестивалем для зрителя, предлагая различные кинособыти я: специальны е презентации , премьеры (обычно более 100), ретроспекти вные показы фильмов, встречи с актерами и режиссерам</p>	
--	--	--	--	--	--

				и. Кинофестиваль в Торонто свойственно острое ощущение премьерности. Здесь проходит огромное число мировых премьер (фильмы, не бывшие в коммерческом прокате и не участвовавшие в других фестивалях), международных (фильмы, не выходявшие за пределы тех стран, где они были созданы) и североамериканских премьер [7].	
Международный московский кинофестиваль	Москва, Россия	Датой рождения отечественного кинофестиваля принято считать 1935 г. -	С 1959 г. он проводился один раз в два года, чередуясь с Ташкентским, и объединяя три фестиваля, у каждого из которых были самостояте	Международный московский кинофестиваль (далее - ММКФ) официально стартовал в 1935 г., хотя идея его создания появилась значительно раньше. По мнению историков,	Советские фильмы "Васса" Глеба Панфилова, "Иди и смотри" Элема Климова с молодым Алексеем Кравченко и "Мимино" Георгия Данелия

			<p>льные дирекции и сметы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Московский международный кинофестиваль; - Московский международный кинофестиваль фильмов для детей и юношества; - Международный кинофестиваль документальных, короткометражных игровых и анимационных фильмов «Послание человеку». <p>В конце 80-х гг. XX в. отмечены киносмотры начали свое существование отдельно друг от друга.</p>	<p>главным инициатором создания кинофестиваля стал И.В. Сталин, который узнал, что в Венеции проводится кинофестиваль, на котором показывают и советские фильмы (например, "Веселые ребята" Александра). В 1935 г. приз завоевал фильм "Чапаев". На этом история киносмотра прекратилась на 22 года в связи с началом Великой Отечественной Войны. Таким образом, ММКФ является вторым старейшим киносмотром мира (после Венецианского) [2, с. 26; 7]. фестиваль с некоторыми другими,</p>	<p>завоевывают первые награды ММКФ и становятся популярными в Европе. В 1999 г. президентом ММКФ стал Никита Михалков. Киносмотры становятся ежегодным. Призами были отмечены российские фильмы нового формата и качества "Свой", "Кукушка", "Космос как предчувствие", "Путешествие с домашними животными".</p>
--	--	--	---	--	--

			<p>Последний из них по-прежнему базируется в Санкт-Петербурге.</p>	<p>мне бросаются в глаза его особенности. Прежде всего, его универсальность. Ни по регламенту, ни фактически для участия в нем нет никаких ограничений. Все страны, независимо от их удельного веса... приглашаются участвовать на равной основе... Ни один фестиваль мира не изобиловал столькими достижениями национальных кинематографий...». Необходимо выделить изначальную двойственную сущность ММКФ. С одной стороны, мероприятие финансировалось государством и работало</p>	
--	--	--	--	---	--

				<p>на его престиж, соответственно, главный приз доставался, в основном, отечественным фильмам. С другой стороны, фестиваль являлся неким «окном в мир» - сеансы посещались главным образом с целью исследования зарубежного быта людей, а не иностранного киноискусства как такового. Таким образом, Московский кинофестиваль стал значимым культурным событием «закрытого общества», отгороженного административно-политическими и социально-экономическими</p>	
--	--	--	--	--	--

				<p>им занавесом от остального мира. Возможно, подобное мероприятие могло существовать лишь в сложившихся уникальных исторических условиях. Тем не менее, ММКФ играл положительную роль в развитии деловых контактов и посвящался различным творческим вопросам кинематографии. Следует учитывать, что киносмотр признала Международная ассоциация кинопродюсеров (ФИАПФ) как кинофестиваль первой категории. В свою очередь, Международная ассоциация кинопрессы</p>	
--	--	--	--	--	--

				<p>(ФИПРЕСС И) присуждала свои премии на фестивале. Сегодня в рамках киносмотрa проводятся информационные показы и ретроспективы представителей мирового кинематографа, «круглые столы», научные семинары, конференции, симпозиумы и прочие мероприятия.</p> <p>Современный ММКФ отвечает всем требованиям, предъявляемым кинофестивалям категории «А» [8] со стороны ФИАПФ. Одно из самых ключевых ограничений для отечественного</p>	
--	--	--	--	--	--

				мероприятия - это наличие представительной конкурсной программы.	
Ташкентский международный кинофестиваль	Ташкент,	Впервые он состоялся 21 октября 1968 г.; где участие приняло 318 кинематографистов из 49 стран Азии и Африки.		Кинофестиваль в Ташкенте первоначально задумывали как панораму афро-азиатского киноискусства, однако с 1976 г. в его программы стали включать кинопродукцию из стран Латинской Америки.	

Левочкина Н.А.

АВТОРСКАЯ ЭКСКУРСИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Аннотация: В статье дан анализ деятельности учреждений культуры, а также интернет-ресурсов и особенности экскурсионного обслуживания через призму которых рассматриваются вопросы развития территории региона и отдельных его муниципальных образований (на примере г. Тары и Омского региона). Разработка авторских экскурсий рассматривается, как фактор эффективных коммуникаций и повышения конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: авторская экскурсия, туристические проекты, продвижение территории региона и муниципального образования.

Levochkina N.A.

AUTHOR'S TOUR AS A TOOL FOR PROMOTING THE OBJECTS OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE

Abstract: The article analyses the activities of cultural institutions, as well as Internet resources and features guided tours through the prism of addressing development issues of the region and some of its municipalities (for example

Packaging and Omsk region). The author's tours is development as a factor of effective communication and enhance the region's competitiveness.

Keywords: Author's tour, tourism projects, promotion of the region and the municipality.

Рассматривая экскурсионное обслуживание как результат деятельности туристско-экскурсионных предприятий системы организованного отдыха, следует иметь в виду, что комплекс задач экскурсионного обслуживания включает организацию отдыха, поездок и путешествий с посещением исторических, культурных, природных и иных объектов [4]. Поэтому в нашей статье объектом исследования является Омская область, как регион, обладающий высоким маркетинговым потенциалом с точки зрения туризма. Предметом – историко-культурные, туристско-экскурсионные проекты, как одно из наиболее интересных направлений туристической индустрии Омского региона.

Гипотеза заключается в том, что разработка новых интересных туристических, экскурсионных проектов знакомства с историко-культурным достоянием Омской области будет положительно влиять на рынок туристических услуг Омского региона в целом.

Цель работы – разработка регионального туристического проекта с учетом принципов маркетинга и наличия историко-культурного потенциала. Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи: изучить теоретические основы социально-культурного управления и маркетинга туристических проектов; проанализировать маркетинговый потенциал регионального туризма в Омском регионе; разработать туристско-экскурсионный проект, направленный на развитие туристического потенциала Омского региона.

Экскурсионное обслуживание представляет собой организацию и оказание экскурсионных услуг, удовлетворяющих потребности человека в приобщении к духовным и нравственным ценностям, в накоплении знаний, в том числе и профессиональных, в режиме свободного выбора объектов, методов и средств познания. Ниже представлены необходимые для него условия.

Общие требования и условия экскурсионного обслуживания [по 3; 4]:

Обязательные

Сохранность имущества, охрана окружающей среды (в том числе памятников истории и культуры), безопасность жизни и здоровья экскурсантов, которая обеспечивается на всем протяжении обслуживания. Функции по обеспечению безопасности туристов и их спасению выполняют совместно туроператоры, турагенты, государственное учреждение «Поисково-спасательная служба» [4; 7; 12].

Рекомендательные

Комфортность, комплексность, эргономичность, этичность, привлекательность. В качестве основной услуги выступают услуги экскурсовода (гида) [1].

Эффективность экскурсионного обслуживания находится в прямой зависимости от качества ее организации и проведения всего комплекса экскурсионных мероприятий. Среди этого комплекса основным является качество проводимых экскурсий, которое в свою очередь зависит от профессионального мастерства экскурсовода (степени его интеллектуальности; индивидуальности; ответственности; личного достоинства; активной жизненной позиции).

Сила профессионального мастерства – красноречие экскурсовода. Одним из главных достоинств и норм речи является ее точность, форма образования, выразительность и т.д. [3]. Также при разработке и создании туристских продуктов должна учитываться их совместимость с единым образом региона [10], поэтому в основу программы развития экскурсионного обслуживания могут быть предложены следующие проекты: «Омск – центр Транссиба»; «Омск архитектурный»; «Окунёво – энергетический центр земли»; «Старина Сибирская» – историко-культурный комплекс; «Омск православный»; «Тайна пяти озер» – озёра Муромцевского района; «Малые города Омской области»; «По следам дружины Ермака» и другие [2;5; 6].

Подход к проектированию и реализации данных проектов должен быть ориентирован на перспективу и изначально строиться по принципу комплексного развития территории [7].

Таблица 1. – Классификация экскурсий

№	Критерий для классификации	Виды экскурсий	Общая характеристика	Примеры
1.	По содержанию экскурсии	Обзорные Тематические	- исторические (историко-краеведческие, археологические, этнографические и др.); - военно-исторические (по памятным местам, по местам подвигов героев, в военно-исторические и мемориальные музеи и др.); - производственные (производственно-исторические, производственно-экономические, производственно-технические, профориентационные); - природоведческие (геологические, гидрологические, почвоведческие, ботанические, зоологические, экологические, в отделы природы музеев и др.);	

			- искусствоведческие (театральные, историко-музыкальные, по местам жизни и творчества деятелей культуры и художников, экскурсии в картинные галереи, и др.); - литературные (литературно-биографические, историко-литературные, и др.); - архитектурно-градостроительные (периода, территории, одного архитектора).
2.	По составу участников	Для взрослых граждан Для детей (по возрастам) Для местных жителей Для иногородних Для иностранцев	Учитываются возраст, образование, профессиональная подготовка, место проживания, продолжительность и глубина экскурсионного анализа.
3.	По месту проведения экскурсий	Городские Загородные Производственные Музейные Культурные и культовые учреждения	Чаще тематическими и обзорными являются городские экскурсии.
4.	По способу передвижения	Пешеходные Транспортные Комбинированные	Протяженность пешеходных экскурсий составляет от 2 до 6 км. Более продолжительными по времени и удаленными объектами показа могут быть транспортные экскурсии.
5.	По форме проведения	Обычные экскурсии Учебные Экскурсии-массовки Экскурсии-прогулки Экскурсии-концерты	
6.	Без критерия	Религиозной тематики	

На территории Омска и Омской области большое количество

интересных мест, архитектурных, культурных и природных памятников, чья история интересна и своеобразна. Многие турфирмы Омска предлагают омичам и гостям города посетить экскурсии (табл.1) по Омску и области, чтобы познакомиться с самыми интересными достопримечательностями нашего региона. Вот лишь некоторые из них. Круглогодично проводятся обзорные экскурсии по памятным местам города, где можно узнать историю его создания, познакомиться с наиболее интересными событиями из жизни 3-й столицы России и увидеть ряд исторических памятников [2; 8; 9]. Основные туристические маршруты города посвящены историческим, архитектурным и религиозным объектам. Например, маршрут «Храмы Омска» включает в себя посещение Крестовоздвиженского собора, мусульманской мечети, еврейской синагоги, Никольской казачьей церкви, Серафимо-Алексеевской часовни, лютеранской кирхи и Христорождественского собора [2].

В Омске проводятся экскурсии по местам, связанным с именами Ф.М. Достоевского, где можно узнать о долгих годах заключения великого русского писателя в омском каторжном остроге, пройти по улицам старой омской крепости и увидеть памятники писателю и здание комендантского дома, где ныне литературный музей им. Ф. М. Достоевского. Во время экскурсии, посвящённой А.В. Колчаку, туристы знакомятся с омским периодом выдающегося адмирала. В Омске сохранилось много зданий, связанных с его именем: генерал-губернаторский дворец (резиденция), дом Батюшкова (где проживал Колчак), Дом судебных установлений и др.

Таблица 2. - Анализ деятельности учреждений культуры города Омска

Учреждение культуры	Задачи и направления деятельности	Наличие туристической деятельности
Бюджетное учреждение города Омска «Омские муниципальные библиотеки»	Обеспечение доступности информационных ресурсов библиотек. Формирование фондов на традиционных и нетрадиционных носителях, их эффективное использование и сохранение, популяризация распределённого библиотечного фонда. Развитие технической базы муниципальных библиотек как ресурсно-информационных центров, осуществляющих комплексное и эффективное удовлетворение потребностей населения. Содействие формированию у молодых омичей морального и нравственного потенциала, гражданской и патриотической позиции, приобщение к традиционным нравственным ценностям отечественной культуры. Продвижение чтения в среде горожан, возрождение особого статуса книги и чтения как эталона высокой культуры. Организация интеллектуального досуга	Ознакомительная экскурсия по библиотеке. Экскурсионная деятельность на территории Автономного учреждения «Омская крепость» и г. Омска.

	<p>читателей. Экскурсионное бюро «Тобольские ворота».</p>	
<p>Центр искусств, фестивалей и праздников</p>	<p>Разрабатывает концепции проведения общегородских праздничных мероприятий; осуществляет организацию, подготовку и проведение мероприятий в рамках целевой программы департамента культуры; разрабатывает сценарии, организует режиссёрско-постановочную работу в рамках подготовки и проведения культурно-массовых мероприятий и праздников согласно социально-творческому заказу и в рамках целевой программы департамента культуры; осуществляет взаимодействие с учреждениями, предприятиями, организациями, творческими союзами Омска по вопросам подготовки и проведения общегородских мероприятий; координирует работу творческих коллективов по реализации программ культурно-просветительских и общегородских праздничных мероприятий; формирует программу культурно-просветительской работы в рамках муниципального задания; реализует культурно-досуговые программы, построенные на современных основах проектного развития сферы культуры и направленные на социализацию и адаптацию личности, патриотическое воспитание молодёжи, поддержку института семьи, повышение эстетического и нравственного уровня жителей города; обеспечивает информационно-методического сопровождение деятельности творческих студий и объединений центра; организовывает мастер-классы, круглые столы и семинары, проводит интерактивные развивающие и коррекционные занятия; проводит информационно-просветительские мероприятия — лекции, выставки, литературно-музыкальные гостиные, музыкально-поэтические вечера и т.д.</p>	Нет
<p>Муниципальные детские школы искусств и художественные школы</p>	<p>Реализуют дополнительные образовательные программы и услуги в области художественного образования и эстетического воспитания. Развивают в детях стремления к познанию и творчеству, обеспечение необходимых условий для профессионального</p>	Нет

	самоопределения в области художественного образования, формирование общей культуры.	
Муниципальные музеи	Собирание, хранение, реставрация, изучение и научная пропаганда произведений искусства, памятников культуры, которые имеют художественное и историческое значение, а также предоставление услуг в целях формирования и удовлетворения потребностей омичей в визуальных искусствах.	Нет
Автономное учреждение «Омская крепость»	Обеспечивает сохранность зданий и сооружений культурно-исторического общественного комплекса «Омская крепость», организует экскурсионное обслуживание омичей и гостей города.	Экскурсионная деятельность на своей территории и по г. Омску.
Бюджетное учреждение города Омска «Хозяйственно-эксплуатационный центр «Творчество»	Проектные, художественно-оформительские и дизайнерские работы; ремонтно-строительные, восстановительные и реставрационные работы; электромонтажные работы, работы по измерению сопротивления проводов кабелей, заземлению оборудования; звуковое, световое обслуживание концертов и различных мероприятий; монтаж сцен, трибун, подиумов.	Нет
Парки культуры и отдыха	Создание условий для массового, активного и содержательного отдыха жителей города, а также создание условий для досуга и обеспечение горожан услугами организаций досуга.	Нет

Омская область богата туристскими ресурсами и обладает природным и историко-культурным потенциалом, сопоставимым по своим привлекательным, оздоровительным, культурным качествам с известными классическими направлениями туризма мирового значения. Для получения актуальной информации о туристском рынке услуг необходимо регулярно проводить анализ деятельности действующих учреждений, предоставляющих турпродукты (табл.2).

Таблица 3. - Анализ деятельности учреждений культуры Омской области (составлен по [13; 14; 15])

Учреждение культуры	Задачи и направления деятельности	Наличие туристической деятельности
Театры	Сохранение и развитие общемировых и национальных культурных ценностей, приобщение к ним зрительской аудитории; развитие эстетических способностей: развитие сферы чувств (сочувствие, сопереживание, развитие естественных психомоторных способностей, обретение ощущения гармонии с окружающим миром,	Нет

	развитие свободы и выразительности); создание необходимых условий для гуманизации личности, сохранения культуры, национального самосознания; развитие и пропаганда всех видов театрального искусства и достижений театральной культуры в Омской области, Российской Федерации и за рубежом.	
Омская филармония	Организация концертов собственных коллективов и исполнителей, а также выступлений приглашенных артистов в залах Омской филармонии. Осуществление гастрольно-концертной деятельности в Омской области и других субъектах России, а также за пределами страны.	Нет
Музеи	Хранение музейных предметов и музейных коллекций; выявление и собрание музейных предметов и музейных коллекций; изучение музейных предметов и музейных коллекций; публикация музейных предметов и музейных коллекций; осуществление просветительской и образовательной деятельности: организация и проведение научных семинаров, конференций, симпозиумов, лекций, экскурсий, кружков, художественных студий, собраний, фестивалей, концертов, спектаклей, а также иных мероприятий.	Нет
Исторический архив	Хранение архивных документов; комплектование архивными документами; учет архивных документов, находящихся на хранении; использование архивных документов, находящихся на хранении; ведение научно-исследовательской и методической работы в области документоведения, а также истории, архивоведения, археографии и других исторических дисциплин.	Нет
Дворцы культуры и искусства	Сохранение и распространение культурных ценностей; развитие народно прикладного и художественного творчества; создание условий для сохранения нематериального культурного наследия народов Омской области; развитие самодеятельного народного художественного творчества и досуга населения; сохранение и популяризация этнокультурного и духовно-нравственного развития народов, проживающих на территории Омской области.	Нет

Библиотеки	Комплектование и обеспечение сохранности библиотечного фонда; обеспечение доступа к библиотечно-информационным ресурсам. библиографическая обработка документов и организация каталогов; содействие развитию библиотечного дела в Омской области через методическое сопровождение библиотек области; организация и проведение фестивалей, конкурсов, выставок, мероприятий и иных творческих проектов в рамках целевых программ.	Ознакомительная экскурсия по библиотеке.
Образовательные учреждения	Удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения среднего профессионального образования. Удовлетворение потребностей общества и учреждений социально-культурной сферы Омской области в специалистах со средним профессиональным образованием. Удовлетворение потребностей руководителей и специалистов в сфере культуры и искусства Омской области в дополнительном профессиональном образовании. Сохранение и приумножение нравственных и культурных ценностей. Развитие сферы культуры и искусства на территории Омской области. Повышение образовательного и культурного уровня населения Омской области.	Нет
Реставрационный центр	Обеспечение сохранности объектов культурного наследия, а также зданий и сооружений учреждений культуры.	Нет
Киноvideоцентр	Развитие киноvideообслуживания населения Омской области; формирование кино-, видеореperтуара, прокат, показ кино-, видеофильмов; популяризация национального кино Российской Федерации.	Нет
Государственный центр народного творчества	Проведение всероссийских, межрегиональных, областных фестивалей, конкурсов самодеятельного художественного творчества, выставок декоративно-прикладного искусства, массовых праздников. Поддержка любительских коллективов самодеятельного художественного творчества, культурных центров, объединений народного творчества. Реализация мероприятий по выявлению, развитию и поддержке одаренных детей и талантливой молодежи. Изучение, обобщение	Нет

	<p>и распространение опыта в сфере самодеятельного творчества и культурно-досуговой деятельности. Информационно-методическое обеспечение деятельности учреждений культуры клубного типа, парков культуры и отдыха, коллективов народного творчества, центров традиционных культур Омской области. Организация концертной деятельности творческих коллективов, отдельных исполнителей. Формирование регионального каталога объектов нематериально-культурного наследия и фонда фольклорно-этнографических материалов.</p>	
<p>Межрегиональное национальное культурно-спортивное объединение «Сибирь» Дом Дружбы</p>	<p>Организация мероприятий, направленных на изучение, сохранение, возрождение и развитие национальной культуры в России и Сибирском регионе; Оказание методической, организационной, консультативной и информационной помощи в реализации национально-культурных программ муниципальным образованиям и национально-культурным автономиям и объединениям Омской области, организация информационно-аналитического обеспечения, в том числе с использованием Интернет-технологий; проведение конференций, семинаров, лекториев, «круглых столов», творческих лабораторий, форумов, Интернет-конференций, консультаций по вопросам национальной политики с привлечением специалистов, мастер – классов, фольклорных экспедиций; Организация и проведение культурно-массовых и зрелищных мероприятий, направленных на развитие и организацию художественной самодеятельности и иных мероприятий культурно-досугового и спортивно-оздоровительного характера, в том числе на благотворительной основе для малоимущих лиц и социально-незащищенных слоев населения; организация кружков, любительских клубов и объединений, студий, секций; организация и проведение гастрольных мероприятий, концертов, праздников, фестивалей, конкурсов, вечеров, спектаклей, выставок, утренников, театрализованных представлений, вечеров отдыха, тематических вечеров, семейных обрядов, игровых программ, шоу – программ,</p>	<p>Экспедиционные работы по изучению и сбору материала по традиционной культуре и быту народов Омского Прииртышья. Одноразовые мероприятия, приуроченные к определенному событию.</p>

	<p>благотворительных акций, народных гуляний, культурное обслуживание на дому лиц с ограниченными возможностями. показ кинофильмов; изготовление костюмов, обуви, оборудования, реквизита, мебели, декораций, бутафории, гримерных, постижерских и иных принадлежностей, культинвентаря, сувениров, украшений.</p> <p>Проведение организованных спортивно-оздоровительных мероприятий. Издательская и типографская деятельность, фото и видеосъемка.</p>	
Омский государственный детский ансамбль	<p>Развитие детского художественного творчества, пропаганда лучших образцов музыкального и хореографического искусства одарённых детей, создание и показ высокохудожественных концертных программ, проведение мастер-классов для учащихся и педагогов, участие в фестивалях и конкурсах всероссийского и международного уровней.</p>	Нет
Дом ветеранов	<p>Сохранение, создание и распространение культурных ценностей в отношении пенсионеров из числа граждан пожилого возраста и ветеранов, проживающих на территории Омской области. Предоставление культурных услуг пенсионерам и ветеранам. Реализация государственной политики в сфере патриотического воспитания средствами культуры на территории Омской области.</p>	Нет
Большереченский зоопарк	<p>Распространение естественнонаучных знаний, способствующих формированию научного мировоззрения населения. Изучение биологии диких животных, составляющих коллекцию зоопарка. Содержание, разведение диких животных в условиях неволи с последующей реализацией. Подбор и оформление экспозиции диких животных для демонстрации посетителям. Сбор научной информации опубликованием международных научных сборниках.</p>	Экскурсионная деятельность на территории зоопарка
Омский государственный историко-культурный музей-заповедник «Старина Сибирская»	<p>Сохранение и развитие этнокультурного наследия;</p> <p>Сохранение и изучение культурного и природного наследия; Комплектование, хранение, изучение и публичное представление музейных предметов и музейных коллекций; Изучение и сохранение</p>	Экскурсионная деятельность на территории, по р.п. Большеречье и Большереченскому району

	памятников истории и культуры, а также памятных мест, связанных с ними территорий; Восстановление народных традиций и их актуализация в современной культурной практике; сохранение самобытности культуры села; сохранение, изучение, популяризация и использование в музейных, научных, образовательных и туристско-рекреационных целях недвижимых и движимых памятников археологии, культуры и природного ландшафта в урочище «Батаково» Большереченского района Омской области; Обеспечение целостности комплекса памятников, исторической среды и прилегающих ландшафтов.	
--	---	--

Анализа деятельности учреждений культуры г. Омска и Омской области показал, что из двадцати двух учреждений, представленных на официальных сайтах Министерства культуры Омской области и Департамента культуры г. Омска в разделе «Подведомственные учреждения», только шесть учреждений ведут туристическую деятельность такого вида, как экскурсии и экспедиции (рис.1).



Рис. 1. Туристическая деятельность учреждений культуры Омского региона

Опираясь на результаты данного анализа можно прийти к выводу, что разработка и продвижение местных турпродуктов на основе популяризации историко-культурного и природного наследия и имеющихся туристических и экскурсионных ресурсов практически не ведётся. Также, просмотр активных ссылок официальных сайтов Министерства культуры Омской области и департамента культуры города Омска, анализ интернет-ресурсов с целью выявления информации о туристических проектах Омского региона показал, что официальный портал Правительства Омской области на странице «Экскурсии и туры» раздела «Общество» даёт ссылки на десять

учреждений, предлагающих туристические мероприятия краеведческого характера для жителей и гостей города. Туристско-экскурсионной деятельностью занимается только одно учреждение культуры - Областная библиотека им. А.С. Пушкина и одно образовательное учреждение - Областная станция юннатов. Таким образом, можно видеть процент бюджетных учреждений, предлагающих раскрытие и активное использование историко-культурного и природного потенциала [8]. Сайт «Омское Прииртышье», представленный на данном портале, предлагает виртуальный тур по Тарскому району с возможностью просмотра реконструированной части Крепостной стены и Спасской церкви. Опрос, размещенный на главной странице этого интернет- ресурса, отображает отношение населения к периодичности отдыха в Омской области (рис.2).

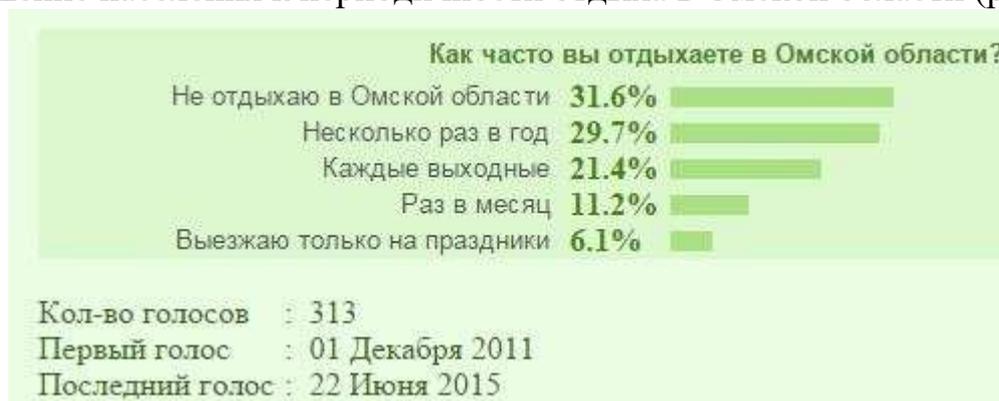


Рис. 2. Итоги опроса «Как часто вы отдыхаете в Омской области?»

Учитывая небольшое количество участников данного опроса (313 человек в период с 01 декабря 2011 по 22 июня 2015 года), около 100 человек предпочитают отдыхать за пределами Омской области, 93 человека проводят свободное время в Омской области несколько раз в год, 67 человек – каждые выходные, 35 человек – раз в месяц и 19 человек отдыхают в Омской области только по праздникам. По итогам опроса можно сделать вывод, что большая часть населения либо вообще не отдыхает на территории Омской области, либо отдаёт предпочтение родному краю всего несколько раз в год. Возможные причины подобной ситуации лежат в отсутствии времени у омичей; недостаточного количества увлекательных туристических маршрутов по Омской области; незаинтересованности населения в изучении родного края.

Интернет-ресурс проекта «Омская область на карте» с рабочим названием «Омская область – точка на карте», который победил в конкурсе на присуждение грантов Губернатора Омской области для поддержки общественно полезных программ и инициатив общественных объединений, предлагает много новой информации о сибирском крае и предлагает самому человеку (потенциальному туристу) оставить интересную информацию о памятном для него месте (точке) на карте Омской области в виде записей по краеведению, туристических описаний, фотографий, биографий жителей

этого места. Цель данного проекта заключается в накоплении и сохранении неповторимой истории различных мест омского региона [9]. Также на сайте проекта найдена статья «Достопримечательности города Тары», в которой дается перечень мест, которые следует посетить при посещении города: Спасский кафедральный собор, Северный драматический театр им. М.А. Ульянова, Центральная районная библиотека, Реконструированная крепостная стена на Юбилейной площади, Здание медицинского колледжа (первое каменное частное здание на территории Омской области — дом купца Нерпина), Казённые винные склады на территории современного больничного городка, Особняки Тарского купечества на старой Базарной площади [6; 8]. Именно изучение этого ресурса дает идею создания тура «Путешествие по Таре».

Тара – город в России, административный центр Тарского района Омской области, второй по величине город Омской области. Город основан князем Андреем Елецким в 1594 году и отрядом служилых казаков. Из царского наказа Андрею Елецкому: «Идти город ставить вверх Иртыша на Тару-реку, где бы государю было впредь прибыльнее, чтоб пашню завести и Кучума царя истеснить и соль завести...». Но место в устье реки Тара оказалось непригодно для постройки крепости и заведению пашни, поэтому для закладки города выбрали место ниже по Иртышу, на берегу реки Аркарка. Тем не менее, название городу дала река Тара [2]. Так как экскурсия загородная, маршрут будет пролегать по большей части Омской области. По пути следования экскурсанты будут проезжать Любинский, Саргатский, Муромцевский, Большереченский районы области. Непосредственно в г.Тара маршрут пролегает по центральным улицам и историческим местам города: площадь Ленина, Спасская улица, Александровская улица, Нерпинская улица, Советская. В этих местах представлены ценнейшие сохранившиеся и несохранившиеся памятники архитектуры города Тара [13]. В программу экскурсии включены объекты различной тематики как достопримечательности старейшего сибирского города. Составлена подробная карточка объектов тура. На базе данного экскурсионного маршрута можно разрабатывать и другие экскурсии по теме.

Омский регион богат историко-культурным наследием [15]. Согласно полученным археологическим данным, заселение современной территории Омской области началось 14 тысяч лет тому назад. В период неолита на данной территории проживали охотники и рыболовы. В III тысячелетии началось развитие скотоводства. В Средневековье территория современной Омской области входила в состав Западно-Тюркского каганата и Сибирского ханства, в результате чего сложился этнос сибирских татар, также здесь проживали монголы, ханты, манси и другие народы. В 1584 г. Ермак достиг пределов территории современной Омской области [14]. Поэтому к перспективным направлениям развития экскурсионного дела в Омском

регионе можно отнести разработку авторских экскурсий, составление тематических экскурсионных туров, создание новых форм экскурсионного обслуживания, развитие экскурсионного дела на региональном уровне, как серьезном факторе развития туризма и продвижения региона на туристическом рынке.

Использованные источники:

1. Федеральный закон о туризме и туристской индустрии в Российской Федерации. – М., 2004
2. Атлас Омской области. – М.: Федеральная служба геодезии и картографии России, 1999. – 56 с.
3. Биржаков М.В. Введение в туризм / М.В. Биржаков. – СПб.: Герда, 2000. – 192 с.
4. Зорина Г.И. Основы туристской деятельности / Г.И. Зорина, Ильина Е.Н., Мошняга Е.В. и др. – М.: Советский спорт, 2002. – 200 с.
5. Королева Н.В. Анализ современного состояния развития туризма в РФ / Н.А. Королева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 4. – С.302 - 308.
6. Левочкина Н.А. Ресурсы регионального туризма: структура, виды и особенности управления / Н.А. Левочкина. – Омск: Издатель ИП Скорнякова Е.В., 2013. – 188 с.
7. Макринова Е.И. Управление развитием сферы туристских услуг на основе концепции маркетинга: региональный аспект / Е.И. Макринова, Т.Ю. Иваницкая // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 3 - 4. – С.795-799.
8. Омская область на карте / [Электронный ресурс]/ Режим доступа: URL [<http://www.omskmap.ru>, дата обращения 25.06.2015]
9. Перминов Ю.П. Тара / Ю.П. Перминов, П.А. Брычков, С.А. Алферов. – Тобольск: Обществ. благотвор. фонд "Возрождение Тобольска", 2014. – 639 с.
10. Терентьев А.В. Методология оценки туристской услуги как рыночной категории / А.В. Терентьев // Вестник Камчатского государственного технического университета. – 2009. – № 9. – С. 100-107.
11. Христофорова И.В. Маркетинг в туристской индустрии: учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / И.В. Христофорова, Т.А. Себекина, Т.А. Журавлева; под ред. И.В. Христофоровой. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 208 с.
12. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма России в современных условиях: учебное пособие. / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова. – М.: КНОРУС, 2007. – 416 с.
13. Электронный ресурс. Режим доступа: URL [<http://bibliofond.ru/view.aspx?id=524442>; <http://www.docs.cntd.ru/document/943021588>; (дата обращения 30.07.2015)].
14. Электронный ресурс. Режим доступа: URL [<http://>

www.minkultura.udmurt.ru/about/dependents/;

<http://www.culttourism.ru/omskaya/> (дата обращения 30.07.2015)].

15. Электронный ресурс. Режим доступа: URL [http://www.sibmincult.ru/content/official/6/10/] (дата обращения 30.07.2015)].

Левочкина Н.А.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КУЛЬТУРНЫЕ БРЕНДЫ КАК ТРЕНД РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются различные типы и виды и этапы формирования культурных брендов, отражающих собой специфические характеристики урбанистической территории и отражение ее образа у населения крупного промышленного города.

Ключевые слова: региональный культурный бренд, культурный бренд урбанистического города, образ территории

A REGIONAL CULTURAL BRAND OF THE TERRITORY OF AN URBAN CITY

N.A.. Levochkina

Abstract: The article examines the various types and kinds of brands, including cultural, reflecting the specific characteristics of the urban territory and the reflection of its image among the population of a large industrial city.

Key words: regional cultural brand, a cultural brand of urban cities, the image of the territory of the

В последние десятилетия создание брендов касается многих регионов. Это связано с тем, что в ситуации глобальных процессов власти современных территорий активно занимаются поиском уникальной конкурентной ниши, которая бы способствовала притоку крупных инвестиций и туристических потоков. На наш взгляд одним из условий, снижающих последствия глобализации для России, является формирование региональных брендов, в том числе культурных. С одной стороны, региональные бренды создаются на основе региональной идентичности и общности культурных, а иногда и этнических, и иных ценностей, многообразных ресурсов, а с другой стороны, процесс создания регионального бренда основывается на реализации долгосрочной политической и макроэкономической стратегии региона, комплекса информационных и рекламных мероприятий, которые продвигают территорию. Процесс создания брендов территорий набирает свою силу как в европейской части Российской Федерации, так и в отдалённых её

восточных, северных территориях [4, с. 427].

Региональные бренды должны формироваться целенаправленно с учетом стратегического плана, миссии региона, поскольку бренд является инструментом их воплощения. Яркий, эмоционально насыщенный, ориентированный на будущее региональный бренд успешному развитию региона, стабильности притока финансовых, человеческих, информационных ресурсов.

Таблица 1.

Основные понятия регионального брендинга

Понятие «бренд»	Понятие «региональный культурный бренд»	Принципы управления и продвижения региональным культурным брендом	Технологии продвижения региональных культурных брендов
<p>Бренд – это торговая марка со сложившимся имиджем [1]; Бренд – это набор восприятий в воображении потребителя [1]</p>	<p>Региональный культурный бренд – это ресурс продвижения региона, который основан на каком-либо историко-культурном событии или памятнике культуры, а также может быть основан на конкретной исторической личности [3, с. 25].</p>	<p>Принципы управления культурным брендом: а) наличия обмена информацией между производителями и потребителями; б) ориентации на целевой рынок. и удовлетворения потребностей целевой группы; в) четкости концепции бренда; г) дизайна продукта, соответствующий представлениям целевой аудитории</p>	<p>Использование символов (символы движения, символы развития - скачущие всадники, парящие орлы, барсы и другие животные в прыжке; на гербах, флагах и эмблемах территорий и сообществ)</p>
<p>Бренд – это убедительное обещание качества, обслуживания и ценности на длительный период, которое подтверждается</p>	<p>Региональный культурный бренд – это инструмент маркетинга территорий, который ориентирован как на местное население, с</p>	<p>Принципы продвижения регионального культурного бренда: а) системного управления региональным культурным</p>	<p>Мифотворчество (создание или продвижение неких легенд, подчеркивающих уникальность определенной территории или</p>

<p>испытанием продукта, повторными покупками и удовлетворением от использования [2]</p>	<p>целью формирования у него чувства единства, патриотизма, так и на внешних потребителей, с целью привлечения людей, ресурсов и заказов, которые необходимы региону для его развития [5, с. 196].</p>	<p>брендом; б) системности и перестройки подсистем региона для продвижения и поддержания региональных брендов; в) комплексной оценки марочного капитала</p>	<p>места; использование легенд и мифов для продвижения территорий, например, на Урале - Аркаим в Челябинской области как колыбель арийской расы; а знаменитое село Молебка в Пермском крае как территория регулярных собраний НЛО); и др.</p>
<p>Бренд – это совокупность, состоящая как из продукта, который удовлетворяет функциональным потребностям потребителей, так и из дополнительной ценности, побуждающей покупателей чувствовать большое удовлетворение по поводу того, что данный бренд обладает более высоким качеством и больше подходит им, чем аналогичные бренды, предлагаемые конкурентами [5]</p>	<p>Региональный культурный бренд – это ресурс продвижения региона, который основан на каком-либо историко-культурном событии или памятнике культуры, а также может быть основан на конкретной исторической личности</p>		<p>Использование лозунгов, эмоционально поддерживающих развитие территории, например, известный лозунг Д. Медведева «Вперед, Россия!».</p>
			<p>Пиар-технология (лексическая, через лексемы (слова); подчеркивающие реальные или</p>

			мнимые, преувеличенные или приукрашенные особенности данной территории)
--	--	--	---

По мнению ряда ученых [3, с. 16], в том числе антропологов и этнографов, индивидуальность, уникальность является одной из ключевых характеристик бренда, поэтому территории необходимо отказаться от комплекса типичных характеристик, присущих практически всем регионам (коммерческие, социальные, спортивные и т.д.), в пользу более узкой эксклюзивной специализации, а именно, историко-культурной составляющей.

На сегодняшний день отсутствует четкое определение понятия бренда, нет и общепринятого определения регионального культурного бренда, но существуют различные их трактовки (табл. 1). Бренд региона существенно отличается от брендов компаний. Если бренд компаний можно чаще всего изобразить графически, записать одним-двумя словами и даже воспроизвести его звуковое оформление, то бренды территорий состоят из множества ее разнообразных характеристик, описанных с определенной долей достоверности в буклетах, справочниках, книгах.

Региональные культурные бренды должны основываться на историко-культурных личностях, памятниках или на историко-культурных событиях, которые имеют отношение не только к культуре и истории данного региона, но и имеют огромный вес в историко-культурном наследии страны. Региональные культурные бренды в отличие от брендов коммерческих, социальных не могут быть придуманы имиджмейкерами и сделаны под заказ, так как они основываются на историко-культурном наследии. Основой развития региональных культурных брендов являются *краеведческие информационные ресурсы (КИР)*, которые заключают в себе огромный потенциал для развития территории и представляют собой: научные достижения, произведения художественного творчества, традиции, обычаи, обряды и др., способствуя производству новых культурных ресурсов, обеспечивая устойчивость и продвижение региона в мировом сообществе. КИР являются своеобразным генетическим кодом инвариантной культурной среды, сохраняют ее идентичность, обеспечивают устойчивость ментальных структур и защищают от воздействия импульсов внешних факторов, особенно если те несут угрозу ее жизнеспособности.

Особо важная роль в формировании региональных культурных брендов принадлежит главным держателям КИР – местным библиотекам, архивам и музеям, которые обладают уникальными КИР и являются центрами сосредоточения знаний о регионе, главными региональными хранилищами документного культурно-исторического наследия, а также

позволяют удаленному пользователю получить интересующие сведения о регионе, представить экономический, культурно-исторический, природный, туристический потенциал территории, внося огромный вклад в формирование региональных культурных брендов. Региональные культурные бренды должны формироваться целенаправленно, при этом на каждом этапе это можно будет проверить через показатели, которые отражают сущностное содержание создаваемого бренда и элементы внешней среды (табл. 2).

Таблица 2.

Система факторов и показателей, учитываемых при формировании
регионального культурного бренда

<u>Этап формирования бренда</u>	<u>Показатели</u>	<u>Преимущественный вид регионального культурного бренда</u>
<u>1.Выбор и создание стратегии бренда</u>	<p><u>1.1</u> Показатели внешней среды региона: месторасположение региона; уровень конкуренции;</p> <p><u>1.2</u> Показатели структуры населения: половозрастной состав.</p> <p><u>1.3</u> Показатели структуры населения: численность; темп прироста; плотность.</p> <p><u>1.4</u> Показатели объема и структуры доходов и расходов населения: среднедушевой денежный доход</p>	<u>Бренд историко-культурных памятников; бренд историко-культурных личностей</u>
<u>2.Создание компонентов брендов</u>	<u>2.1</u> Социально-культурные показатели: лингвистические и содержательные критерии.	<u>Бренд социально-культурных событий; бренд социально-культурных личностей; бренд историко-культурных памятников</u>
<u>3.Продвижение бренда</u>	Социально-культурные показатели: религиозная принадлежность; национальные традиции, традиции потребления товара; особенности восприятия рекламных обращений.	<u>Бренд социально-культурных событий; бренд социально-культурных личностей</u>
<u>4.Управление брендом</u>	динамика изменения внешней среды региона; динамика изменения показателей структуры населения; динамика изменения показателей объема и	<u>Бренд социально-культурных событий; бренд историко-</u>

	структуры доходов и расходов населения; динамика изменения показателей уровня цен на продукцию.	<u>культурных</u> <u>памятников</u>
--	---	--

Все выше указанные виды культурных брендов взаимосвязаны, однако, они могут быть соединены в один глобальный бренд территории [2, С. 121]. В целом, региональный культурный брендинг – это новая деловая философия, заключающаяся в создании и поддержании притягательности и престижа территории, а также привлекательности сосредоточенных на ней историко-культурных ресурсов и возможностей их реализации. Это направление деловой жизни быстро развивается и набирает обороты в нашей стране и по всему миру. Успешный культурный брендинг обеспечит региону привлечение на свои территории инвестиций, туристических потоков, а также привлечение квалифицированной рабочей силы.

Специалисты используют разные технологии создания и продвижения региональных брендов территории, но все они в сжатом виде подчеркивают ее позитивные и необычные качества, затеняя или замалчивая другие.

Использованные источники:

1. Архангельская К. В. Бренд как объект исследования // Гуманитарные науки. Культурология. 2006. – Вып.12. - № 47. – С.3 – 35; Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, изд-во Питер, 2005. – 382 с .
2. Эллууд А. Основы брендинга. – М.: Гранд, 2002. – 220 с.
3. Культура и пространство. Книга вторая. Историко-культурные бренды территорий, регионов и мест / Под ред.: В.К. Мальковой и В.А.Тишкова. М., ИЭА РАН. 2010. 182 с.
4. Левочкина Н.А. Региональные туристические бренды России как инструмент глокализации социально-экономических процессов // Россия и Европа. Единое экономическое пространство: Сборник материалов Международной научно – практической конференции, 2-3 декабря 2010г. – Омск: Издательство ОИ РГТЭУ, 2010. – С. 426 - 428
5. Панкрухин А.П. Маркетинг территории – ключ к успеху региона// МаркетингPRO. – 2007. - №12 – с.35; Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.

*Леонтьева М.М., к.э.н.
доцент*

*ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Россия, г. Екатеринбург*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Малое предпринимательство в России реально существует. Осознание этого факта означает одновременно и понимание проблем малого бизнеса. Назрела насущная необходимость совершенствования нормативно-правовой базы этого вида предпринимательства, создание инфраструктуры малого бизнеса, стимулирования роста малых предприятий в производственной сфере.

Как правило, субъекты малого бизнеса имеют весьма ограниченный финансовый потенциал, не позволяющий им использовать труд высококвалифицированных специалистов в области бухгалтерского учета, налогообложения и иных отраслей знаний, в связи с этим предприниматель оказывается не способным разобратся в далекой от совершенства системе российского законодательства, регулирующего вопросы осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

При организации и ведении бухгалтерского учета в организациях, являющихся субъектами малого предпринимательства, следует руководствоваться общими требованиями бухгалтерского и налогового законодательства, а также документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета. В то же время специфика осуществления малыми предприятиями предпринимательской деятельности (прежде всего, объемы производственных или торговых операций и их количество) обуславливает наличие определенных особенностей бухгалтерского учета данной категории коммерческих организаций.

В организациях, относящихся к субъектам малого предпринимательства, при ведении и организации бухгалтерского учета, следует руководствоваться общими условиями-требованиями бухгалтерского учета, налогового законодательства и нормами документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета:

- Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Федерального закона 24.07. 2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
- Налогового кодекса РФ;
- Гражданского кодекса РФ;
- Положений по бухгалтерскому учету;
- Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкций по его применению, утвержденных Приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н.

Правила ведения бухгалтерского учета по упрощенной системе налогообложения с 1 января 2015 года:

I. Изменились лимиты доходов. Применять упрощенную систему налогообложения, можно пока доходы не превысят 68 820 000 рублей. Коэффициент-дифлятор на который индексируют лимиты выручки для упрощенной системы налогообложения составляет 1,147 (приказ № 685 от 29.10.2014 г. Минэкономразвития России). Такой размер получается следующим образом:

$$68\,820\,000 \text{ руб.} = 60\,000\,000 \text{ руб.} * 1,147.$$

Организациям, которые планируют в 2016 году перейти на упрощенную систему налогообложения, следует не допустить, чтобы доходы за 9 месяцев не превысили 51 615 000 рублей, т.е. $45\,000\,000 \text{ руб.} * 1,147 = 51\,615\,000 \text{ руб.}$

II. Организации, работающие на упрощенной системе налогообложения должны платить налог на имущество с недвижимости, налоговой базой по которой является кадастровая стоимость (п. 2 ст. 346.11 НК РФ). Обязанность по уплате налога возникает у предприятий, если одновременно соблюдаются три условия: 1-ое - у предприятия есть в собственности управленческо-деловой, административно-деловой или торговый центр, либо помещение в нем или нежилое помещение, используемое для офисов и торговли; 2-ое – в регионе, где находится этот объект, действует Закон об уплате налога на имущество с кадастровой стоимости недвижимости; 3-е – недвижимость компании значится в специальном перечне, утвержденном региональными властями (ст. 378.2 НК РФ).

III. Метод ЛИФО отменен. Законодательство отменили метод ЛИФО сейчас организации на упрощенной системе налогообложения больше не должны при расчете налога списывать товары этим методом, для сближения налогового и бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете метод ЛИФО уже не применяется давно. Организации, оценивающие товары таким способом должны выбрать один из трех оставшихся: 1) по стоимости первых по времени приобретения, а именно ФИФО; 2) по средней стоимости; 3) по стоимости единицы товара.

IV. Проценты по кредитам больше не нормируют. Организации малого бизнеса, работающие на упрощенной системе налогообложения с объектом «доходы-расходы» с 2015 года имеют право полностью включать в расчет налога проценты по налогам и займам. При упрощенной системе налогообложения проценты нужно включать в расходы по тем же правилам, что и при расчете налога на прибыль (п. 2 ст. 346.16, ст. 269 НК РФ, письмо Минфина России от 11.06.2013 г. № 03-11-11/21720). Нормировать их нужно только, если стороны договора взаимозависимы, и сделки по ним признаются контролируруемыми (п. 2 ст. 269 НК РФ).

V. Выходные пособия, выплачиваемые при расторжении трудового договора безопасно включать в расходы. С 2015 года в перечне расходов на

оплату труда указаны и выходные пособия, которые работник получает при расторжении трудового договора по соглашению сторон (п. 9 ст. 255 НК РФ). Обязательное условие о них должно быть указано в трудовом договоре с работником или в отдельном соглашении, в том числе и расторжении трудового договора, а также в положении об оплате труда.

VI. В 2015 году организации, относящиеся к упрощенной системе налогообложения, выставляющие счета-фактуры с НДС, должны отражать данные каждого из них в декларации по НДС (п. 5.1 ст. 174 НК РФ). В новой форме декларации для этого отведен специальный раздел 12, сдавать ее нужно начиная с первого квартала 2015 года. Если отчетность не сдана в электронном и бумажном виде налоговые органы вправе, заблокировать счет предприятия (п. 11 ст. 76 НК РФ).

VII. Посредники должны сдавать в ИФНС журнал счетов-фактур. В 2015 году посредники, работающие на специальном режиме, в том числе и на упрощенной системе налогообложения обязаны сдавать в электронном формате журнал счетов-фактур (п. 5.2. ст. 174 НК РФ), не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Эта новое правило распространяется на следующий ряд посредников:

- на агентов и комиссионеров, действующих от своего имени;
- на застройщиков;
- на экспедиторов, включающих в доходы только посредническое вознаграждение [1].

В бухгалтерском учете Российской Федерации понятие прибыли имеет множество значений. Современная регламентация учета доходов и расходов осуществляется с помощью ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Этими документами были установлены базовые правила и процедуры формирования в бухгалтерском учете и отчетности информации о доходах и расходах компании. Однако многообразие хозяйственной жизни, ее динамика в рыночной экономике диктует новые правила-изменения ведения бухгалтерского учета. Эти семь нормативно-правовых изменений для организации бухгалтерского учета на упрощенной системе налогообложения должны соблюдать, бухгалтера начиная с 2015 года. Так как достоверность отражения в учете и отчетности финансовых результатов является главной целью предпринимательской деятельности, с одной стороны, а достоверность и прозрачность – основной задачей бухгалтерского учета, с другой стороны согласно Международным стандартам финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Практический журнал для бухгалтера «Главбух», № 2 – 2015 / Под редакцией Е. Чернышевой – М., 2015 – 112 с.

Леонтьева М.М., к.э.н.

*доцент
Новопашина Т.В.
студент группы Тц-411С АУ
ФГАОУ ВПО «РГППУ»
Россия, г. Екатеринбург*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Исторический аспект отечественных дорог, отмечался еще при Иване Грозном, когда в 1555 году был создан единый орган управления дорожным делом - Ямская изба. В петровскую пору надзор за дорогами перешёл к центральному налоговому ведомству, собиравшему и дорожную пошлину. Крупнейшим объектом дорожного строительства петровского времени было строительство «перспективной» дороги из Петербурга в Москву, которое началось в 1722 году и завершилось в 1746 году. Внимание царственных особ к дорожным вопросам позволило построить только в первой половине XIX века более 20 тысяч километров дорог с твердым покрытием. Позднее, в советское время, была создана мощная дорожная индустрия, которая обеспечила строительство в СССР сети автомагистралей.

В современной России первым программным документом по строительству дорог стала реализованная в 1995-2000 годах президентская программа «Дороги России», которая позволила не только сохранить дорожную сеть страны, но и увеличить ее протяженность с 519 до 584 тысяч километров. За эти годы построено и реконструировано 290 километров мостов, отремонтировано и принято в сеть дорог общего пользования более 47 тысяч километров сельских автомобильных дорог.

Что означают дороги для России, для ее экономики, для ее позиционирования в мировом экономическом разделении - хорошо известно. Достаточно сказать, что беспрецедентные размеры нашей страны, северные климатические условия, исторически сложившаяся обстановка с транспортной, дорожной в частности инфраструктурой, оставляют желать много лучшего.

В 2013 году разработана и утверждена государственная программа Свердловской области «Развитие транспорта, дорожного хозяйства, связи и информационных технологий Свердловской области до 2020 года», в которой указаны объемы финансирования государственной программы по годам реализации и основные антикризисные вопросы по развитию автомобильных дорог.

Таблица -1 Объемы финансирования государственной программы по годам реализации [1].

ВСЕГО 126 511 486,9 тыс. руб.	из них: областной бюджет: 107 179 552,6	федеральный бюджет: 2 850 500,0 тыс. руб.	местные бюджеты: 510 434,3 тыс. руб.	внебюджетные источники: 15 971 000,0 тыс. руб.
--	---	--	--	---

		тыс. руб.							
Год	Сумма, тыс. руб.	Год	Сумма, тыс. руб.	Год	Сумма, тыс. руб.	Год	Сумма, тыс. руб.	Год	Сумма, тыс. руб.
2014	12 715 291,9	2014	12 608 756,5	2014	10 000	2014	96 535,4	2014	-
2015	13 216 082,0	2015	13 112 946,5	2015	10 000	2015	93 135,5	2015	-
2016	13 533 667,1	2016	13 433 765,6	2016	-	2016	99 901,5	2016	-
2017	17 806 119,4	2017	16 060 021,0	2017	210 500	2017	87 198,4	2017	1 448 400
2018	19 620 110,6	2018	16 724 021,0	2018	527 500	2018	41 789,6	2018	2 326 800
2019	22 716 026,3	2019	17 397 021,0	2019	768 200	2019	44 505,3	2019	4 506 300
2020	26 904 189,6	2020	17 843 021,0	2020	1 324 300	2020	47 368,6	2020	7 689 500

Государственная программа «Развитие транспорта, дорожного хозяйства, связи и информационных технологий Свердловской области до 2020 года» разработана для решения задач эффективного функционирования и развития отраслей: транспорт (включая транспортно-логистический комплекс), дорожное хозяйство, связь, а также информационных технологий.

Программа реализуется в 2014-2020 годах. Основные усилия в период реализации Программы будут сосредоточены на: выполнении работ по содержанию, ремонту, капитальному ремонту автомобильных дорог общего пользования регионального значения; проектировании и строительстве (реконструкции) автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием до сельских населенных пунктов, не имеющих круглогодичной связи с сетью автомобильных дорог общего пользования; строительстве автомобильной дороги вокруг города Екатеринбурга; развитии улично-дорожной сети в городе Екатеринбурге в рамках подготовки к проведению Чемпионата мира по футболу 2018 года; повышении обеспеченности населения услугами железнодорожных пассажирских перевозок в пригородном сообщении по территории Свердловской области; создании областного сегмента единой информационно-коммуникационной инфраструктуры Свердловской области.

Важнейшая особенность Урала - его срединное географическое положение, обуславливающее крупные транзитные транспортные потоки, которые, однако, в основном формировались в масштабах страны, как внутренние. При этом для Урала характерна грузоемкая структура производства, усилившаяся в пореформенный период.

Устойчивое и эффективное функционирование транспортного комплекса Уральского Федерального Округа (УФО) - это необходимое

условие роста экономики, стабилизации и целостности системы хозяйствования в регионе. Обеспечения национальной безопасности и обороноспособности страны, улучшения условий и уровня жизни населения.

Площадь Уральского федерального округа, составляет около 10,5 % от территории России. Округ пересекают крупные транспортные коридоры, связывающие его с соседними регионами европейской и азиатской частей России и обеспечивающие пропуск транзитных транспортных потоков. В их числе проходящие по территории России трансконтинентальный маршрут "Транссиб" по направлению Москва - Владивосток, другие российские транспортные коридоры и ответвления от них в направлении на Казахстан, Среднюю Азию и Китай. Протяженность автомобильных дорог на территории УрФО по состоянию на 1 января 2013 года составляет почти 112 тысяч километров, из них дороги федерального значения составляют 3,3 тыс. км, регионального значения – 41 тыс. км., местного значения – 47 тыс. км.; 20 тыс.км. – это ведомственные дороги Югры и Ямала, являющиеся собственностью предприятий нефтегазового комплекса. При этом протяженность федеральных дорог округа составляет всего немногим более 3 тысяч километров или менее 7%. Все федеральные трассы имеют твердое покрытие. Рассматривая сеть автодорог УрФО в общей структуре дорожной сети Российской Федерации, следует отметить, что протяженность федеральных автодорог Урала составляет 7,8% от общей протяженности сети федеральных дорог России. Из 5682 сельских населенных пунктов 4168 (или 73,4 %) имеют связь по дорогам с твердым покрытием, что несколько превосходит аналогичный средний показатель по России, равный 66,4 %.

Свердловская область входит в состав Уральского федерального округа. Численность населения области по данным Росстата составляет 4 327 472 человек в 2015 году. Площадь территории региона составляет 194,8 тыс. кв. км. Рассматривая сеть автодорог УрФО в общей структуре дорожной сети Российской Федерации, следует отметить, что протяженность федеральных автодорог Урала составляет 7,8% от общей протяженности сети федеральных дорог России. Доля автомобильных дорог общего пользования в Уральском Федеральном округе составляет 87,8%. Дороги не общего пользования составляют 12,2%.

Сеть автомобильных дорог на территории Свердловской области развита неравномерно: в южной части, более освоенной, автодорожная сеть развита лучше, чем в северных и северо-восточных районах. Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием колеблется от 8-10 км на 1000 кв. км территории (Гаринский городской округ и Ивдельский городской округ) до 161-368 км на 1000 кв. км территории (муниципальное образование «город Екатеринбург» и прилегающие к нему городской округ Среднеуральск, городской округ Верхняя Пышма, Березовский городской округ, Белоярский городской округ, Каменский

городской округ, городской округ Богданович, а также Невьянский городской округ и Ачитский городской округ). 334 населенных пункта Свердловской области не имеют круглогодичного автодорожного сообщения, что не позволяет организовать транспортное обслуживание населения регулярными перевозками. Для решения данной проблемы с 2012 года не менее 5% от общего объема ассигнований Дорожного фонда Свердловской области направляется на проектирование и строительство (реконструкцию) автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием до сельских населенных пунктов, не имеющих круглогодичной связи с сетью автомобильных дорог общего пользования [2].

Например в старинном уральском селе Байкалово, проблемой выполнения работ строительного и ремонтного характера ЗАО "Мелиострой" является отсутствие государственных заказов. ЗАО "Мелиострой" является основным градообразующим предприятием Байкаловского муниципального района Свердловской области, деятельность которого напрямую связана с работами по строительству, реконструкции, ремонту и содержанию автомобильных дорог всех технических категорий и искусственных сооружений. Предприятие уже полвека работает на благо своего родного района, Свердловской области и России. В 2014 году ЗАО "Мелиострой" выполнило работы примерно на 700 млн. руб., хотя можно было бы сделать на 1,5-2 млрд. руб. уточнил директор компании Анатолий Капитонов. На сегодняшний день у ЗАО "Мелиострой" имеются еще незаконченные контракты на 200 млн. руб., но это в основном переходящие объекты и содержание дорог, которые абсолютно не выгодны предприятию. Такими работами предприятие занимается только для того, чтобы поддержать и сохранить ритмичность производства и не отправлять людей в зимний период в вынужденные отпуска.

Дорожные предприятия не могут выжить только за счет работ по содержанию и ремонту автодорог. С одной стороны, финансирование содержания дорог ниже нормативов, с другой стороны - парк техники, который нужно иметь для нормального содержания автодорог, должен быть достаточно большим, что есть не у каждого стоящего или обслуживающего предприятия. Недостаточный уровень развития дорожной сети на территории Свердловской области приводит к значительным потерям для экономики и населения и является одним из наиболее существенных инфраструктурных ограничений темпов социально-экономического развития отдельных территорий Свердловской области.

Использованные источники:

1. Государственная программа Свердловской области "Развитие транспорта, дорожного хозяйства, связи и информационных технологий Свердловской области до 2020 года" утверждена Постановлением Правительства Свердловской области от 29 октября 2013 г. N 1331-ПП

*Леонтьева М.М., к.э.н.
доцент
ФГАОУ ВПО «РГПУ»
Россия, г. Екатеринбург*

БАНКОВСКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ КАССОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В целях максимального привлечения наличных денег в свои кассы за счет своевременного и полного сбора денежной выручки от предприятий кредитные организации не реже одного раза в два года проверяют на предприятии соблюдение кассовой дисциплины. **Кассовая дисциплина** это установленный Банком России порядок ведения кассовых операций и работы с денежной наличностью, который предприятия и организации обязаны соблюдать. При выявлении сверхлимитной наличности или иных нарушений кассовой дисциплины к предприятиям применяются меры ответственности в соответствии с действующим законодательством (например, штрафы) [1].

Проверки на предприятиях банковские работники проводят в соответствии с Рекомендациями по осуществлению кредитными организациями проверок соблюдения предприятиями порядка работы с денежной наличностью. Проверка оформляется Справкой о результатах проверки соблюдения предприятием порядка работы с денежной наличностью по форме 0408026. Цель - проверить соблюдение предприятием порядка ведения кассовых операций и работы с денежной наличностью, установленных нормативными актами Банка России.

Круг предприятий, подлежащих проверке, определяется руководителями учреждений банка в зависимости от объема наличности налично-денежного оборота и имеющейся в банке информации о соблюдении предприятиями установленного порядка, в том числе информации других контролирующих органов.

Для проведения проверки выбираются сведения о поступлении и выдаче наличных денег из кассы банка, уточняется сумма установленного лимита, наличие разрешения на расходование части выручки на месте, сроки и порядок сдачи наличных денег для зачисления на расчетный счет.

Фактическое наличие денег в кассе предприятия, а также условия хранения наличных денег и ценностей представителем банка не проверяются. Полнота оприходования в кассу предприятия наличных денежных средств, полученных в результате хозяйственной деятельности, рассматривается налоговыми органами при проведении проверок соблюдения налогового законодательства.

В ходе проверки работник должен использовать первичные документы по учету кассовых операций (кассовую книгу, приходный и расходный кассовые ордера, ведомость учета приходный и расходных кассовых ордеров), отчеты подотчетных лиц о расходовании подотчетных сумм, товарные чеки, счета, отчеты кассира и другие документы.

В справке о результатах проверки отражаются:

1. Полнота оприходования денежной наличности, полученной в учреждении банка (раздел I Справки).

2. Полнота сдачи денег в кассу учреждения банка (раздел II Справки). Рассматривается соблюдение согласованного порядка и сроков сдачи денежной выручки в учреждение банка, уточняется сумма наличных денег, поступивших в кассу за проверяемый период и сопоставляется с суммой денег, сданных в банк. Проверяется своевременность возврата в учреждение банка не выплаченных в срок средств на заработную плату, выплаты социального характера, других денежных средств. Сверяются суммы и даты сдачи наличных денег в банк с записями в кассовой книге, при наличии расхождений между данными учреждения банка и записями в кассовой книге выясняются причины такого положения.

3. Соблюдение согласованных с учреждением банка условий расходования поступающих в кассу предприятия наличных денежных средств (раздел III Справки).

На основании первичных документов по учету кассовых операций и других бухгалтерских данных рассматривается соблюдение согласованных с банком условий расходования наличных денег из выручки, поступившей в кассу предприятия.

4. Соблюдение установленных предельных сумм расчетов наличными деньгами между юридическими лицами (раздел IV Справки).

В целях выявления фактов превышения предприятием предельных сумм расчетов наличными деньгами с юридическими лицами за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги рассматриваются записи в документах первичной учетной документации по кассовым операциям (записи в кассовом журнале, приходно-расходных документах, кассовой книге), отчеты подотчетных лиц о расходовании полученных наличных денег (проверяются обороты по счету "Расчеты с подотчетными лицами"), а также товарные чеки, счета, счета - фактуры. При наличии таких фактов в Справке по проверке проставляется сумма произведенного платежа и наименование участников расчетов.

5. Соблюдение установленного учреждением банка лимита остатка наличных денег в кассе предприятия (раздел V Справки).

Рассматривается соблюдение установленного учреждением банка лимита остатка кассы на каждый день проверяемого периода. В Справке по проверке проставляются данные о лимите остатка кассы, фактических

остатках наличных денег в кассе предприятия в дни, когда был превышен лимит. Определяется общая сумма превышения лимита остатка кассы в проверяемом периоде, а также сверхлимитная кассовая наличность (средняя величина), рассчитанная исходя из общей суммы и количества дней превышения лимита остатка кассы.

6. Ведение кассовой книги и других кассовых документов (раздел V Справки).

Рассматривается соблюдение установленного порядка оформления операций по приему и выдаче наличных денег из кассы предприятия, ведение форм первичной учетной документации по кассовым операциям (приходных и расходных кассовых ордеров, журнала регистрации приходных и расходных кассовых документов, кассовой книги, книги учета принятых и выданных кассиром наличных денег), составление ежедневного отчета кассира по произведенным кассовым операциям в соответствии с приходно-расходными документами, расчетно - платежными ведомостями.

Отмечается качество и периодичность составления первичных кассовых документов по приему и выдаче наличных денег, соответствие записей в приходно-расходных документах записям в кассовой книге и другие.

7. По результатам проверки (раздел VII Справки) проверяющим делаются выводы и вносятся необходимые рекомендации руководству предприятия по устранению имеющихся недостатков по оформлению кассовых операций и работе с денежной наличностью.

Справка по результатам проверки (форма 0408026) составляется в 3 экземплярах и подписывается руководителем, главным (старшим) бухгалтером предприятия и представителем учреждения банка (проверяющим).

В случаях, когда в ходе проверки не установлены факты нарушений предприятием порядка ведения кассовых операций и работы с денежной наличностью, проверяющий может ограничиться заполнением 2 экземпляров Справки.

Результаты проверки в трехдневный срок рассматриваются руководителем учреждения банка или его заместителем. После этого третий экземпляр Справки передается предприятию, второй - остается в документах учреждения банка. При установлении фактов нарушений порядка работы с денежной наличностью первый экземпляр Справки направляется органам Государственной налоговой службы Российской Федерации по месту учета налогоплательщика для определения мер ответственности, предусмотренных законодательными и иными правовыми актами Российской Федерации.

С 1 июня 2014 года кассовые документы надо оформлять по новым правилам, с этой даты вступило в силу Указание Банка России от 11 марта

2014 г. № 3210-У, этот документ заменил Положение Банка России от 12 октября 2011 г. № 373-П, которое с 1 июня больше не действует [2].

Начальным этапом контроля со стороны банка за соблюдением кассовой дисциплины клиентов является установление лимита кассы

$$L = V / P * N \quad (1)$$

где L — это лимит кассы,

V — объем всех поступлений за расчетный период,

P — расчетный период, который должен составлять не более 92-х дней,

N — количество дней, от одной сдачи наличных в банк до другой сдачи (не должен превышать 7 рабочих дней).

При отсутствии поступлений в кассу расчет делается по следующей формуле:

$$L = R / P * N \quad (2)$$

где L — это лимит кассы,

R — объем всех выданных денежных средств за исключением зарплат и соц. выплат за расчетный период,

P — расчетный период, который должен составлять не более 92-х дней,

N — количество дней, от одного получения по чеку наличных в банке до другого получения, кроме денежных средств, предназначенных для выплаты зарплат и соц. выплат (не должен превышать 7 рабочих дней).

С 1 июня 2014 года индивидуальные предприниматели, субъекты малого предпринимательства лимит остатка наличных денег могут не устанавливать.

Приходные и расходные кассовые ордера может оформлять как штатный, так и приглашенный бухгалтер. Менее строгими стали требования к тем, кто отвечает за оформление и подписание приходных и расходных кассовых ордеров.

Таблица 1 - Оформление кассовых документов и работа с наличностью в кассе организации [3].

Сотрудник	Вправе ли оформлять приходные и расходные кассовые ордера	Вправе ли подписывать приходные и расходные кассовые ордера	Вправе ли принимать и выдавать наличные в кассе
Главный бухгалтер	Да	Да	Да*
Директор	Да, если нет главного бухгалтера	Да, если нет главного бухгалтера	Да
Бухгалтер или другой штатный сотрудник	Да*	Да*	Да*

Частный бухгалтер или сотрудник организации, если заключен договор бухгалтерского обслуживания	Да	Нет	Нет
Кассир	Да*	Да*	Да

Да* - на основании приказа директора.

В соответствии с п.4.2 Указания № 3210-У директор может доверить оформление кассовых документов работнику сторонней организации или частному бухгалтеру, с которым компания заключила договор бухгалтерского сопровождения [2]. При отсутствии штатного или внешнего бухгалтера подписывать кассовые документы должен руководитель, в том числе за кассира.

Следующим этапом организации работы по контролю кассовой дисциплины клиентов банка – юридических лиц является **составление плана проверок** контролируемых организаций. План, как правило, составляется в начале года и в него включаются контролируемые предприятия (организации), имеющие открытые счета в данном банке на начало прошлого года за минусом тех предприятий (организаций), которые уже проверены банком в течение прошлого года. Количество предприятий (организаций), подлежащих проверке на начало прошлого года и количество уже проверенных банком клиентов должно совпадать с данными формируемой банком отчетности.

Банк не является карательным органом и не уполномочен привлекать проверяемые предприятия (организации) к ответственности за допущенные нарушения. О выявленных нарушениях **банк сообщает в налоговый орган**. Банки, как правило, не злоупотребляют своим правом доводить до сведения налоговых органов о каждом нарушении кассовой дисциплины своими клиентами. Если нарушение несерьезное и исправляемое, то, обычно, проверяющий сотрудник банка дает возможность предприятию (организации) исправить все замечания. Но, следует учитывать, что при наличии множества серьезных замечаний по ведению кассовых операций или же нежелания клиента по тем или иным причинам исправлять нарушения, указанные банком, воспитательные меры последуют незамедлительно. Банк сообщит о выявленных нарушениях в налоговый орган, который имеет право инициировать наложение штрафных санкций на предприятие, а также на его должностных лиц.

Использованные источники:

1. И.В. Пешанская Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 320 с.
2. Указание Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У

3. Практический журнал для бухгалтера «Главбух», № 2 – 2015 / Под редакцией Е. Чернышевой – М., 2015 – 112 с.

*Леонтьева М.М., к.э.н.
доцент
ФГАОУ ВПО «РГПУ»
Россия, г. Екатеринбург*

АНТИКРИЗИСНАЯ СИСТЕМА, ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ ПОРЯДОК ДИАГНОСТИКИ РИСКА БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовое состояние Российских предприятий в неблагоприятных условиях сопровождается утратой объемов производства и оказывается ниже точки безубыточности. Доступные возможности по увеличению прибыли и уменьшению затрат и издержек не могут вывести предприятия из зоны безубыточности, а постоянно увеличивающаяся себестоимость требует все большие средства для ее покрытия. В результате положение предприятий ухудшается, накапливая пени, штрафы, неустойки и т.д. Для объективного анализа состояния предприятия необходимо провести детальную диагностику его финансового состояния и предложить антикризисный механизм, который определит порядок диагноза риска банкротства Российских предприятий.

Диагностика банкротства актуальна, в связи с особенностями рыночной экономики России и огромным количеством предприятий, оказавшихся на грани банкротства, а так же появившимся законодательством, которое потребовало создание методической базы для определения потенциальных и реальных банкротов. Целью проведения диагностики наряду с констатацией факта несостоятельности предприятий является прогнозирование кризисных ситуаций, которое возможно рассчитать за 1,5-2 года до появления его очевидных признаков.

Для построения антикризисной системы, определяющей порядок диагностики риска банкротства предприятия необходимо проанализировать и систематизировать такие схожие, но, по сути, различные понятия как «кризис», «банкротство», «несостоятельность», «неплатежеспособность» предприятия.

В отечественной литературе эти понятия трактуются неоднозначно и часто под одним и тем же определением подразумеваются разные понятия. Подойдем к определению этих понятий с точки зрения теории кризисов.

Кризис является неизбежным процессом в развитии любой системы, в том числе и предприятий. Он является одной из неотъемлемых фаз жизненного цикла предприятий, которая завершается переходом предприятий в новое качественное состояние, либо его "провалом". Все рассматриваемые понятия будут увязаны с периодами развития кризиса на

предприятия и объединены в логическую цепочку перехода из одного этапа кризиса в другой.

Предкризисный период. Кризис на предприятиях начинается со стратегического кризиса, к которому приводит отсутствие четкой или недостаточное развитие системы стратегического управления. На этом этапе сокращаются масштабы деятельности предприятий, снижается доля рынка, уменьшается прибыль, сокращается численность персонала.

Период острого кризиса начинается с кризиса ликвидности (обеспеченности). Увеличивается задолженность предприятий перед кредиторами, ухудшаются показатели ликвидности предприятий. Ликвидность предприятия – это, прежде всего, его способность погашать свои краткосрочные обязательства (до 1 года) ликвидными активами. Если ничего не предпринимать, то кризис ликвидности может из временного ухудшения состояния предприятия перейти в неплатежеспособность предприятий. Понятие «неплатежеспособность» является близким к понятию «снижение ликвидности», а некоторые авторы даже их отождествляют. Однако между ними существуют различия в периоде обязательств: неплатежеспособность – невозможность предприятия погасить долгосрочные обязательства (более 1 года) перед кредиторами [2].

Период хронического кризиса (острого непреодолимого кризиса). Если никакие управленческие мероприятия по выходу из кризиса не были произведены, то предприятие вступает в период хронического или острого непреодолимого кризиса. Одно из отличий этого периода от периода острого кризиса заключается в том, что предприятие уже не имеет ликвидных собственных внутренних ресурсов, и для того чтобы восстановить платежеспособность ей необходимы внешние источники финансирования. За этапом хронической неплатежеспособности предприятия переходит в стадию несостоятельности (абсолютной неплатежеспособностью), которая является конечной точкой этапа хронической неплатежеспособности и критической точкой развития предприятий, после которой предприятия либо преодолевает кризисный процесс и продолжает дальше самостоятельно развиваться, либо переходит на этап банкротства с запуском процедур экономико-правового регулирования несостоятельности. Следует разделить понятия «банкротство» и «несостоятельность», так как несостоятельность существует, как факт имеющий место, вне зависимости от признания арбитражным судом, поскольку превышение суммы обязательств над стоимостью активов возникает раньше, чем признание предприятия должником. Арбитражный суд лишь констатирует наличие признаков несостоятельности и признает должника банкротом. Таким образом, между несостоятельностью и банкротством устанавливается тесная причинно-следственная связь, так банкротство без факта несостоятельности предприятий не может быть признано арбитражным судом, а

несостоятельность предприятий является основой для применения норм законодательства о банкротстве. Следует заметить, что несостоятельность это не факт банкротства предприятий, а лишь предпосылка, переломный момент в развитии предприятий. Ниже проведем сравнительную характеристику понятий «банкротство», «несостоятельность» и «неплатежеспособность» и представим ее в виде таблицы.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика понятий «банкротство», «несостоятельность», «неплатежеспособность»

Признаки	Неплатежеспособность	Несостоятельность	Банкротство
Категория	Экономическая	Экономическая	Экономико-правовая
Экономическое содержание	Неспособность должника своевременно и в полном объеме выполнить долгосрочные платежные обязательства	Критическая точка в развитии предприятий предполагает либо выход предприятий из кризиса либо начало процедуры банкротства	Удостоверенная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме исполнить свои обязательства
Функции	Рекомендательная	Оценочная	Оценочная Стимулирующая Санирующая
Направление воздействия	Денежные средства и ликвидность	Финансовые отношения и финансовые ресурсы	Деятельность предприятий и управление ею
Форма проявления	Рост долгов, сокращение величины источников дохода	Нарушение одного из компонентов финансовой состоятельности или их цепочки, ведущие к банкротству	Нарушение принципов организации финансов: "самофинансируемость" и "самоокупаемость"
Управление	Внутреннее	Внутреннее	Внешнее и внутреннее
Использование ресурсов для выхода из кризиса	Внутренних	Внутренних	Внешних и внутренних
Период кризиса	Острый-хронический	Хронический	Хронический
Состояние кризиса	Развитие кризиса	Критическая точка кризиса	Завершение кризиса

Система антикризисного управления на предприятии в условиях неопределенности и рыночной нестабильности должна оперативно реагировать на любые изменения в финансово-хозяйственной деятельности, для этого она должна в предкризисном периоде, когда вероятность риска банкротства незначительна, проводить антикризисную диагностику. Если это не будет сделано, то кризис может оказаться внезапным для руководства компании, и выход из него потребует больших финансовых затрат [2].

Таким образом, для отдела антикризисного управления предлагается разработать комплексный антикризисный механизм диагностики риска банкротства, который позволит на стадии формирования кризисного процесса или на стадии наступления несостоятельности сформировать и выработать оперативные решения по оценке и улучшению финансово-экономического состояния предприятий или стратегии выхода из хронического кризиса. В процессе диагностического исследования разрабатывается программа действий, предполагающая либо восстановительные меры, либо структурную перестройку, если уже критическая ситуация. Диагностика риска банкротства – это комплексный анализ, который позволит обнаружить проблемные места в финансовой деятельности предприятия и оценить финансовую устойчивость. В отличие от системного анализа, который преобладает на стратегическом уровне предприятия, диагностика риска банкротства используется в тактических звеньях управления [3].

Ядром антикризисного механизма диагностики риска банкротства предприятия будет являться логистическая регрессионная модель (logit-модель) прогнозирования риска банкротства, предложенная Дж.Ольсоном [1]. Logit-модель рассчитывает вероятность риска банкротства (P) предприятия, которая принимает значение от 0 до 1. Вывод о вероятности банкротства делается в зависимости от «близости» расчетного значения вероятности к 0 или к 1. Ноль означает минимальный риск банкротства, единица – соответственно максимальный. Данная особенность logit-моделей упрощает интерпретацию результатов менеджментом предприятия.

Согласно этой модели вычисляется показатель Z по следующей формуле:

$$Z = -1.3 - 0.4 X_1 + 0.6 X_2 - 1.4 X_3 + 0.1 X_4 - 2.4 X_5 - 1.8 X_6 + 0.3 X_7 - 1.7 X_8 - 0.5 X_9$$

где: X₁ - натуральный логарифм отношения совокупных активов к индексу-дефлятору валового национального продукта;

X₂ - отношение совокупных обязательств к совокупным активам;

X₃ – отношение рабочего капитала к совокупным активам;

X₄ – отношение текущих обязательств к текущим активам;

X₅ – 1, если совокупные обязательства превышают совокупные активы, если наоборот то равен 0;

X6 – отношение чистой прибыли к совокупным активам;

X7 – отношение выручки от основной деятельности к совокупным обязательствам;

X8 – 1, если чистая прибыль была отрицательной последние два года, если наоборот то показатель равен 0;

X9 – отношение разницы между чистой прибылью в последнем отчетном периоде и чистой прибылью в предшествующем отчетном периоде к сумме чистой прибыли в последнем отчетном периоде, взятой по модулю, и чистой прибыли в предшествующем отчетном периоде, взятом по модулю.

Показатель Z используются для нахождения вероятности риска банкротства по формуле логистической регрессии:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-z}}$$

где: P - вероятность риска банкротства предприятия, e - число Эйлера.

Антикризисный механизм диагностики риска банкротства предприятия будет основан на анализе риска банкротства с помощью четырех срезов:

Статистический срез. Расчет вероятности риска банкротства (P) с помощью логистической регрессионной модели. Принятие управленческих решений следует проводить в соответствии с таблицей 2, в которой этапы и периоды кризиса предприятия сопоставлены с интервалами изменения вероятности риска банкротства. Следует заметить, что расчет вероятности риска банкротства следует проводить с определенной периодичностью и анализировать динамику изменения его во времени, это позволит менеджменту более точно определить устойчивость предприятия и своевременно принять соответственные меры.

Таблица 2 - Лингвистическая характеристика риска банкротства предприятий по logit-модели и связь значений вероятности с периодом и этапом кризиса

Интервалы изменения вероятности банкротства предприятий	Лингвистическая характеристика риска банкротства	Период кризиса	Этап кризиса
$0 \leq P < 0,2$	Очень низкий риск банкротства	Предкризисный период	Стратегический /структурный кризис
$0,2 \leq P < 0,4$	Низкий риск банкротства	Острый кризис	Кризис ликвидности
$0,4 \leq P < 0,6$	Средний риск банкротства	Острый кризис	Временная неплатежеспособность
$0,6 \leq P < 0,8$	Высокий риск банкротства	Хронический кризис	Хроническая неплатежеспособность
$0,8 \leq P \leq 1$	Очень высокий риск банкротства	Хронический кризис	Несостоятельность/ банкротство

Прогнозный срез. Формирование временного ряда вероятности риска банкротства и прогнозирование его значений в будущем. Для того чтобы осуществлять грамотные управленческие решения по снижению риска банкротства необходимо провести прогнозирование динамики изменения вероятности риска банкротства в перспективу, это позволит определить положительные или негативные тенденции в развитии кризиса на предприятиях.

Динамический срез. Вычисление волатильности временного ряда вероятности риска банкротства. Волатильность – показатель, характеризующий тенденцию изменчивости временного ряда, его расчет позволит сделать выводы о финансовой устойчивости предприятия. Если значение волатильности вероятности риска банкротства не велико это свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия в периоды кризиса.

Контрольно-сравнительный срез. Сформулировать допустимые пределы риска банкротства предприятия для каждого кризисного этапа и периода. Сравнение значения вероятности риска банкротства с установленными предприятием нормативами.

Диагностика состояния предприятия с помощью данных срезов позволит выявить причины, симптомы начала кризисного процесса, проанализировать текущее состояние предприятия, сравнить значение риска банкротства с нормативными показателями, сделать прогноз динамики изменения риска, определить устойчивость развития предприятия.

Схематично в разрезе антикризисного управления показано место механизма диагностики риска банкротства предприятия (См. рисунок 1). Антикризисное управление риском банкротства включает в себя три этапа:

1 этап. Выявление риска банкротства. Необходимо выяснить каким образом предприятие может подвергнуться риску банкротства и определить причины возникновения этого риска.

2. Оценка вероятности риска банкротства на предприятии в ближайшей перспективе с помощью механизма диагностики риска, основанного на анализе четырех срезов.

3 этап. Управление риском банкротства включает в себя совокупность правил принятия решений в условиях кризиса на предприятии. На основе выбранной программы управления вырабатывается тактика управления риском банкротства.

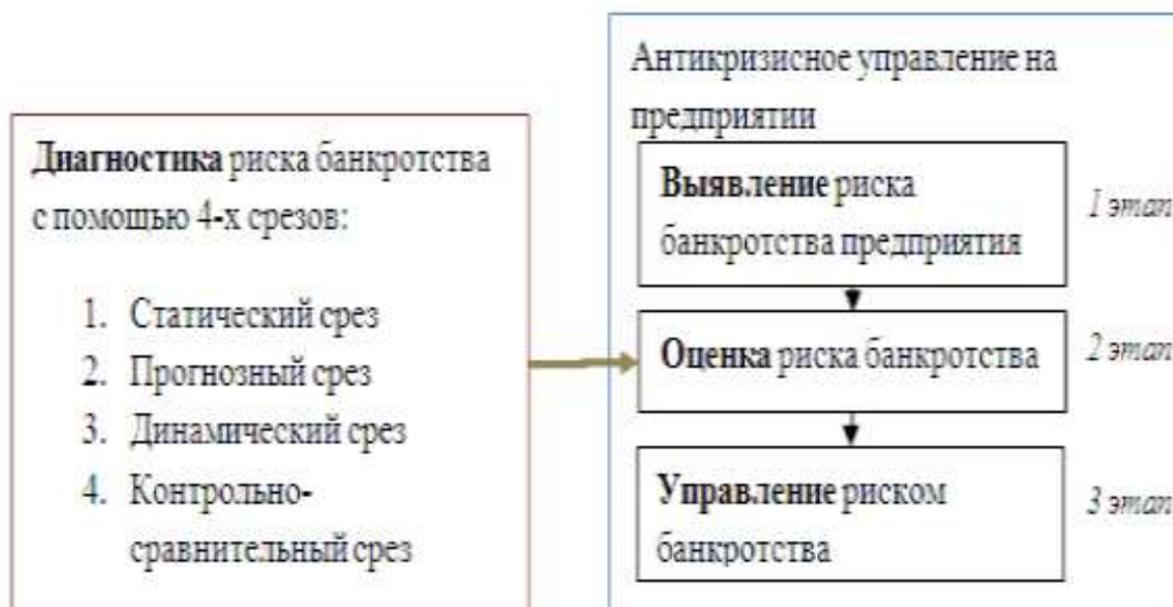


Рисунок 1 - Механизм диагностики риска банкротства в системе антикризисного управления на предприятии

Антикризисный механизм диагностики риска банкротства предприятия, основанный на анализе четырех срезов, можно использовать как комплексный превентивный инструмент для решения сложных проблем в определении начала кризисных процессов на предприятиях, а также как основу для определения соответствующих управленческих мероприятий.

Использованные источники:

1. Ohlson, JA. "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy", Journal of Accounting Research, 1980, vol. 18, no. 1
2. Дягель О.Ю. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов / О.Ю. Дягель, Е.О. Энегельгардт. — Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 13 (118).
3. Астратова Г.В., Шапошников В.А., Норкина Е.И. Комплекс маркетинга интеллектуальных услуг: Антикризисный консалтинг // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, № 7, 2015. С. 268-274.

*Лепехина Д.
студент 4 курса
Чепец Е.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет»
Россия, п. Персиановский*

АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «КСХП СТАРОПАВЛОВСКОЕ»

Аннотация: рассмотрен анализ объема производства и реализации продукции, выявлены недостатки и предложены пути по проведению мероприятий, направленных на улучшение работы.

Ключевые слова: анализ, объем, производство, реализация, сельское хозяйство.

В нынешней ситуации сформировавшегося рынка потенциальный объем продаж выражается основой разработки производственной программы. Предприятия и организации должны производить лишь те товары и в таком объеме, которые они в состоянии реализовать. Успех или провал хозяйствующего субъекта зависит от того, насколько внимательно изучены и установлены уровень, характер, строение спроса и тенденции его модифицирования.

Хозяйствующий субъект при планировании объема производства предопределяет, какую продукцию, в каком объеме будет производить, где, когда и по каким ценам будет реализовывать. От этого зависят конечные финансовые результаты.

Объем производства и реализации продукции являются основными показателями деятельности любого индустриального предприятия. В обстоятельствах ограниченных производственных возможностей и сравнительно неограниченном спросе на первом месте оказывается объем реализации и производства продукции. Поэтому данная тема весьма актуальна в той рыночной экономике, в условиях которой мы живем.

Был рассмотрен анализ объема производства и реализации продукции на примере ООО «Казачье с/х предприятие Старопавловское», проведен анализ динамики, ассортимента и ритмичности производства, сделать выводы и провести мероприятия по улучшению производства.

Информационной базой являлась бухгалтерская годовая отчетность и специализированные формы ООО «Казачье с/х предприятие Старопавловское» за 2011-2012 годы.

Таблица 1 – Оценка выполнения плана и динамики производства с-х
продукции ООО «КСХП Старопавловское» 2013-2014

Показатели	Прошлый год	Отчётный год	Отклонение (+,-)
А	1	2	3
Производство с.-х. продукции в фактических ценах соответствующего года (без НДС), тыс. руб. – всего	62112	56266	-5846
в т. ч.:			
продукция растениеводства	62112	56266	-5846
продукция животноводства	-	-	-

По данным таблицы 1 позволяют проследить изменения в развитии

предприятия. Так, по итогам 2014 года предприятием получена выручка от реализации продукции растениеводства в размере 56266 тыс. руб., что стало ниже показателя предыдущего года на 5846 тыс.руб. или на 9,41%. Можно предположить, что ухудшение результата производственно-сбытовой деятельности предприятия в рассматриваемом периоде было обусловлено резким снижением спроса на продукцию предприятия со стороны основных потребителей.

Таблица 2 – Выполнение плана и динамика реализации продукции |
ООО «КСХП Старопавловское» 2013-2014

Показатели	Прошлый год	Отчётный год	Отклонение (+,-)
А	1	2	3
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС), тыс. руб.	82919	77480	-5439
2. Выручка от реализации товарной продукции в фактических ценах соответствующего года, тыс. руб.	81693	75510	-6183
3. Производство с.-х. продукции в фактических ценах соответствующего года (без НДС), тыс. руб.	62112	56266	-5846
4. Изменение остатков нерезализованной с.-х. продукции (п.3 –п.2) (снижение -, рост +), тыс. руб.	-19581	-19244	337

При внимательном изучении таблицы 2 просматривается тенденция спада не только производства как самого, но и выручки. Так, выручка от продажи товаров за отчетный год составила 82919 тыс.руб., что на 5439 тыс.руб. меньше, чем в прошлом году. Наибольший спад был выявлен в выручке от реализации продукции в фактических ценах, изменение за год составили -6183 тыс. руб. Но остаток нерезализованной продукции в отчетном году, по сравнению с прошлым годом, сократился.

В процессе анализа производства и реализации продукции необходимо оценить риск невостребованной продукции, который может возникнуть вследствие падения спроса на нее. Риск невостребованной продукции определяется величиной возможного морального и материального ущерба организации, вызванного этой причиной. Для ООО «Казачье сельскохозяйственное предприятие Старопавловское» сумма реализованной продукции в 2014 году составила 19244 тыс. руб., что на 337 руб. больше, чем в 2013 году.

Таблица 3 – Показатели продаж продукции в ООО «КСХП Старопавловское», за 2013-2014 года, тыс. руб.

Вид продукции	Производство продукции в фактических ценах, тыс. руб.				Отклонение от прошлого года (+,-)	
	Прошлый год		Отчетный год		стоимость	уд. вес, %
	стоимость	уд. вес, %	стоимость	уд. вес, %		
А	1	2	3	4	5=3-1	6=4-2
Зерновые и зернобобовые всего:	23502		28742		5240	
-озимые зерновые	17790	28,16	19097	33,94	1607	5,78
-зернобобовые	6012	9,68	9645	17,14	3633	7,46
Кукуруза на зерно	5142	8,28	5748	10,22	606	1,94
Соя	11697	18,83	9178	16,33	-2519	-2,5
Подсолнечник на зерно	8825	14,2	5800	10,31	-3025	-3,89
Рапс	6508	10,48	2855	5,07	-3653	-5,41
-озимый рапс	6508	10,48	2855	5,07	-3653	-5,41
Прочая продукция растениеводства	6438	10,37	3934	6,99	-2504	-3,38
Продукция растениеводства: всего	62112	100	56266	100	-5846	-10,39
ВСЕГО ПО ОРГАНИЗАЦИИ	62112	100	56266		-5846	

Анализируя таблицу 3 отчетливо видно, что по отдельным видам культур были подъемы и спады производства. Так, например, зерновые и зернобобовые за отчетный 2014 год составили 28742 тыс. руб., что на 13,24% больше, чем в прошлом году (23502 тыс. руб.).

Таблица 5 – Анализ ритмичности с помощью индекса подстановок в ООО «КСХП Старопавловское»

Вид продукции	Произведено в 2011г.	Индекс	Произведено в 2012г.	Индекс
Яровая пшеница	58117	1,00	25255	1,00
Зернобобовые	13277	0,24	17114	0,68
Озимый рапс	9392	0,71	2169	0,13
Кукуруза на зерно	9493	1,01	14648	6,75
Соя	7121	0,75	9419	0,64
Подсолнечник на зерно	11595	1,63	10419	1,14

На основе данных из таблицы 5, коэффициент ритмичности составляет $25255/58117 = 0,43$. Это означает, что лишь 43% продукции было выпущено и сдано на склад в 2012 году по сравнению с прошлым годом. При условии ритмичной работы объем выпущенной предприятием продукции может возрасти на сумму: 38938 тыс. руб. $(58117 * (100 - 43)) / 100$.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что изменение качества выпускаемой продукции оказывает влияние на изменение объема реализации и прибыли.

Возможны следующие мероприятия по улучшению объема производства продукции:

1. правильно составлять прогноз спроса на продукцию;
2. организовать процесс сбыта и рекламы продукции;
3. повысить конкурентоспособность продукции за счет высокого качества сырья, оборудования, современных технологий, высокой квалификации персонала.

Предприятие ООО "КСХП "Старопавловское" имеет все возможные тенденции в дальнейшем развитии своей деятельности. Для этого надо не сбавлять объемы производства продукции, искать новые рынки сбыта и повышать качество продукции, при этом уменьшая издержки производства.

*Лепехина Д.
студент 4 курса
Пошелюк Л.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет»
Россия, п. Персиановский*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО НПП «ВЕРКО»

Аннотация: на основе бухгалтерского баланса проведен анализ финансового состояния конкретного предприятия, выявлены недостатки, предложены пути по улучшению.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, предприятие, коэффициент, рентабельность, устойчивость.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. ФСП зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Ниже представлен анализ финансового состояния предприятия ООО НПП «ВЕРКО», благодаря которому выявлено положение организации на рынке сбыта за 2014 год и его конкурентоспособность.

Таблица 1 - Относительные показатели финансовой устойчивости
в ООО НПП «ВЕРКО»

Наименование показателя	2014 год		Нормальные ограничения
	На начало года	На конец года	
1	2	3	4
1. Имущество предприятия (итог актива баланса)	177559	184129	
2. Собственные средства (капитал и резервы)	52158	52762	
3. Заемные средства - всего	125401	131368	
3.1. Долгосрочные кредиты и займы			
3.2. Краткосрочные кредиты и займы	40324	24796	
3.3. Кредиторская задолженность и прочие пассивы	85077	106571	
4. Внеоборотные активы	44543	61448	
4.1. Основные средства	7429	18789	
4.2. Незавершенное строительство			
5. Собственные оборотные средства (стр.2+стр.3.1-стр.4)	7615	-8686	
6. Запасы и затраты	62186	64820	
6.1. Готовая продукция			
6.2. Затраты в незавершенном производстве			
7. Денежные средства, расчеты и прочие активы	66675	57524	
7.1. Денежные средства	6854	4995	
7.2. Дебиторская задолженность	59821	52529	
8. Коэффициент автономии (стр.2/стр.1)	0,29	0,29	$\geq 0,5$
9. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (стр.3/стр.2)	2,4	2,49	≤ 1
10. Коэффициент маневренности (стр.2+стр.3.1-стр.4)/стр.2+стр.3.1	0,15	-0,16	≥ 5
11. Коэффициент обеспеченности и затрат собственными источниками (стр.2+стр.3.1-стр.4)/стр.6	0,12	-0,13	$\geq 0,6-0,8$
12. Коэффициент имущества производственного назначения (стр.4.1+4.2+6.2)/стр.1	0,04	0,10	≥ 5

Относительные показатели финансовой устойчивости в ООО НПП ВНИКО, которые рассчитаны в таблице 4, позволяют проанализировать, в каком финансовом состоянии находится фирма. Из рассчитанных выше коэффициентов, мы можем видеть, что коэффициент автономии, который зависит от суммы имущества предприятия и его собственных средств, в норме, которая не должна превышать 0,5. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств обязательно должен превышать 1, в ООО НПП «ВЕРКО» это показатель равен 2,4 и 2,49 на начало и конец отчетного года соответственно. Коэффициент маневренности показывает способность

предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. В ООО НПП «ВЕРКО» это показатель равен -0,15 и -0,16, что указывает на неспособность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала, что может привести к ликвидации фирмы в будущем. Коэффициент обеспеченности и затрат собственными источниками показывает насколько предприятие может обеспечить себя за счет собственных источников. Но, так как в ООО НПП «ВЕРКО» было выявлено небольшое количество собственного капитала, то этот коэффициент не соответствует нормам, и равняется 0,12 на начало года, что допустимо, и -0,13 на конец года, что является минусом в организации предприятия. Коэффициент имущества производственного назначения показывает долю имущества производственного назначения в активах предприятия. В ООО НПП «ВЕРКО» доля имущества производственного назначения крайне мала, и составляет всего 0,04 и 0,10 соответственно, когда как норма должна быть до 5.

В таблице 2 рассчитаны некоторые показатели рентабельности в ООО НПП «ВЕРКО», которые показали, что рентабельность реализованной продукции в 2014 году, по сравнению с предыдущим годом, снизилась на 10,05% , и составила 20,63%.

Таблица 2 - Показатели рентабельности в ООО НПП «ВЕРКО»

Показатели	2013 год	2014год	Изменение (+;-)
1	2	3	4
1. Исходные данные для расчета показателей рентабельности			
1.1 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	89727	192233	+102506
1.2 Себестоимость реализованной продукции, тыс.	68664	159363	+90699
1.3 Прибыль от продаж (стр. 1.1 - стр. 1.2), тыс. руб.	21063	32870	+11807
1.4 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	136	2027	+1891
1.5 Чистая прибыль, тыс. руб.	5260	604	-4656
1.6 Средняя стоимость основных средств, тыс. руб.	8376	13109	+4733
1.7 Средняя стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	28568,5	52995,5	+24430
1.8 Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	145406,5	127845,5	-17561
1.9 Средняя стоимость материально-производственных запасов, тыс. руб.	65222,5	63668	-1554,5
1.10 Средняя стоимость активов (имущества), тыс. руб.	173975	180844	+6869
1.11 Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб.	49528	52460	+2932
2. Расчет показателей рентабельности, %			

2.1 Рентабельность реализованной продукции (стр. 1.3/стр. 1.2 * 100)	30,68	20,63	-10,05
2.2 Рентабельность производства (стр. 1.4/(стр. 1.6 + стр. 1.9) * 100)	0,18	2,64	+2,46
2.3 Рентабельность активов (стр. 1.4/ стр. 1.10 * 100)	0,08	3,82	+3,74
2.4 Рентабельность внеоборотных активов (стр. 1.4/ стр. 1.7 * 100)	0,48	3,82	+3,34
2.5 Рентабельность оборотных активов (стр. 1.4/ стр. 1.8 * 100)	0,01	1,59	+1,58
2.6 Рентабельность собственного капитала (стр. 1.5/стр. 1.11 * 100)	10,62	1,15	-9,47
2.7 Рентабельность продаж (стр. 1.4/ стр.1.1 * 100)	0,15	1,05	+0,9

Рентабельность производства немного увеличилась до 2,64%, что всё равно составляет низкий уровень рентабельности предприятия. Так же, произошло незначительное увеличение рентабельности активов (на 3,74% до 3,82), рентабельности внеоборотных активов (на 3,34% до 3,82), рентабельность оборотных активов (на 1,58% до 1,59%). Все эти показатели отражают неэффективное руководство предприятием. В 2014 году, по сравнению с 2013, произошло уменьшение рентабельности собственного капитала на 9,47%, поэтому показатель составил всего 1,15%. Для того, чтобы увеличить все эти показатели до нормы, руководителям предприятия ООО НПП «ВЕРКО» следует пересмотреть конкурентоспособность производимой продукции. За счет того, что предприятие производит большой объем продукции, но не может его реализовать, возникают излишки, которые простаивают. Из-за этого, ООО НПП «ВЕРКО» получает небольшую прибыль, но тратит много средств на себестоимость продукции.

ООО НПП «ВЕРКО» является не самым конкурентоспособным участником на рынке сбыта, поэтому, для того, чтобы решить некоторые проблемы, организации надо:

1. Компенсировать недостаток собственных оборотных средств.
2. Увеличить долгосрочные заемные средства для формирования запасов и затрат.
3. Найти новые рынки сбыта для продажи готовой продукции, лежащей на складе.
4. Уменьшить себестоимость продукции, тем самым увеличив чистую прибыль организации.
5. Увеличить маневренность предприятия, т.е. поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

За счет ликвидации этих недостатков, перспектива выйти на новый уровень реализации продукции будет выше, что позволит ООО НПП «ВЕРКО» расширить производство и получать более высокую прибыль в будущем.

Липатова А.В.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

ОТЛОЖЕННЫЙ НАЛОГОВЫЙ АКТИВ

Аннотация: В статье рассмотрено понятие отложенного налогового актива, факторы его признания, порядок расчета отложенного налогового актива.

Ключевые слова: отложенный налоговый актив, временные разницы, налог на прибыль.

В соответствии с ПБУ 18/2002 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах [3].

В бухгалтерии отложенный налоговый актив понимается как выраженная в денежных единицах разница между вычисленными налогами на прибыль из налоговой декларации и из бухгалтерского учета, то есть такие активы временно отложены для возмещения в следующих периодах.

На любом предприятии возникают ситуации, когда прибыль, показанная в документах бухгалтерского учета, не совпадает с показателями по начислению налогов. Она может превышать их или быть меньше. Это происходит в результате того, что в бухгалтерском и налоговом учете используются разные методы исчисления, что и приводит к разнице в налогооблагаемых суммах. Эта разница может быть временной и постоянной, облагаемой налогом или вычитаемой.

Отложенный налоговый актив (ОНА) может быть признан предприятием в том случае, если появилась временная вычитаемая разница, к возникновению которой приводят следующие факторы:

1. Различие способов расчета амортизации (касается как целей бухгалтерского учета, так и определения налога для налоговой декларации).

2. Переплата налога определенной организацией. При этом излишек финансовых средств не возвращается обратно в организацию, а учитывается в следующих отчетных периодах во время налогообложения и составления налога на прибыль.

3. Различие способов учета расходов на коммерческие и управленческие расходы при расчете себестоимости продукции, товаров, услуг и работ за определенный отчетный период.

4. Убыток, который не был учтен в текущем отчетном периоде, а перенесен на следующие периоды с уменьшением налога на прибыль.

5. Кредиторская задолженность на предоставляемые товары и услуги [5].

Отложенный налог свидетельствует о том, будет ли сумма платежей в бюджет больше начисленного в бухгалтерском учете налога или меньше в будущих отчетных периодах [1].

Отложенный налоговый актив так же может быть использован для проведения анализа финансовой деятельности предприятия.

На первом этапе изучается величина ОНА, его динамика, структура и состав за определенный период. Все полученные данные для удобства проведения дальнейшего анализа записываются в виде сравнительной таблицы, где они указываются на начало и конец изучаемого периода. Также в ней должно быть отображено их изменение.

После этого, на втором этапе, составляется и анализируется баланс ОНА по пассивному салдо в начале и конце отчетного периода.

Данный анализ показывает, какое влияние оказывает отложенный налоговый актив на состояние финансовой деятельности предприятия.

В большинстве случаев, появление ОНА способствует повышению величины налога на прибыль в текущем периоде. В результате, чистая прибыль пойдет на снижение.

Рассчитывается отложенный налоговый актив с помощью формулы: **Отложенный налоговый актив (ОНА)=Вычитаемая временная разница х ставка налога (20%)/100 [3].**

В случаях изменения ставок налога на прибыль, в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах величина отложенных налоговых активов подлежит пересчету на дату, предшествующую дате начала применения измененных ставок с отнесением возникшей в результате пересчета разницы на счет учета прибылей и убытков.

Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете 09 «Отложенные налоговые активы».

Пример возникновения вычитаемой временной разницы, которая приводит к образованию отложенного налогового актива.

Организация «Б» 20.02.2014г. приняла к бухгалтерскому учету объект основных средств на сумму 120000 руб. со сроком полезного использования 5 лет. Ставка налога на прибыль составила 20%. В целях бухгалтерского учета организация осуществляет начисление амортизации путем применения способа уменьшаемого остатка, а в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль - линейный способ.

При составлении бухгалтерской отчетности и налоговой декларации по налогу на прибыль за 2014г. организация «Б» получила следующие данные:

	Для целей бухгалтерского учета, руб.	Для целей налогового учета, руб.
Принят объект основного средства 20.02.2014г.	120000	120000
Сумма начисленной амортизации за 2014 год составила	40000	20000
Балансовая стоимость объекта основного средства на 01.01.2015г.	80000	100000

Вычитаемая временная разница при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2014 год составила: $40000 - 20000 = 20000$ руб.

Отложенный налоговый актив при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2014 год составил: $20000 * 20\% / 100 = 4000$ руб.

Отложенный налоговый актив отражается в бухгалтерском учете с учетом всех вычитаемых временных разниц, за исключением случаев, когда существует вероятность того, что вычитаемая временная разница не будет уменьшена или полностью погашена в последующих отчетных периодах.

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
2. Налоги и налогообложение: учебник для прикладного бакалавриата/под ред. Л. Я. Маршавиной, Л. А. Чайковской. – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 503 с.
3. ПБУ 18/2002 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» Приказ Минфина РФ от 19.11.2002г. №114н (ред. от 06.04.2015).
4. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
5. Электронный ресурс: <http://helpacc.ru/buhgalteria/aktivy/otlozhennye-nalogovye-aktivy.html>.

*Лисовская А.В.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ПОСТОЯННЫЕ РАЗНИЦЫ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация: В статье рассмотрены различия в бухгалтерском и налоговом учете доходов и расходов, которые приводят к образованию постоянных и временных разниц, основные причины возникновения

постоянных разниц и их виды.

Ключевые слова: постоянные разницы, налоговые обязательства, налоговый учет, доходы, расходы

Многие доходы и расходы в бухгалтерском и налоговом учете отражают по разным правилам. При этом бухгалтерскую прибыль (убыток) переносят в отчет о финансовых результатах, а налогооблагаемую – в декларацию по налогу на прибыль. Эти суммы часто отличаются друг от друга. Возникающие различия и отражают при помощи положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утвержденного Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015).

Применять ПБУ 18/02 должны фирмы, которые являются плательщиками налог на прибыль. От этой обязанности освобождены лишь кредитные, бюджетные и некоммерческие организации.

Различия в бухгалтерском и налоговом учете доходов и расходов приводят к образованию разниц. Они бывают постоянными и временными.

Под постоянными разницами понимаются доходы и расходы:

- доходы и расходы формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода, но не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов;
- учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль отчетного периода, но не признаваемые для целей бухгалтерского учета доходами и расходами как отчетного, так и последующих отчетных периодов [2].

Это те доходы (расходы), которые не включаются в расчет налоговой базы по налогу на прибыль как в отчетном, так и во всех последующих периодах.

Постоянные разницы возникают в результате:

- превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам;
- непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей на безвозмездной основе имущества (товаров, работ, услуг), в сумме стоимости имущества (товаров, работ, услуг) и расходов, связанных с этой передачей;
- образования убытка, перенесенного на будущее, который по истечении определенного времени, согласно законодательству Российской Федерации о налогах и сборах, уже не может быть принят в целях налогообложения как в отчетном, так и в последующих отчетных периодах.

Постоянные разницы могут быть положительными и отрицательными. Постоянные положительные разницы увеличивают бухгалтерскую прибыль

до налогооблагаемой, формируя постоянное налоговое обязательство (ПНО). При возникновении постоянной положительной разницы налог на прибыль доначисляют. Это бывает, если:

- доходы в налоговом учете больше, чем в бухгалтерском;
- расходы в налоговом учете меньше, чем в бухгалтерском.

Разницы в доходах возникают довольно редко. Например, когда фирма продает товары (работы, услуги) по ценам ниже рыночных. В этом случае в бухгалтерском учете показывают реальную выручку, а в налоговом – потенциальный доход, который получила бы организация, продав товары по рыночным ценам.

Разницы в расходах- постоянные положительные разницы образуются по четырем группам расходов:

- затраты, которые не учитывают при налогообложении прибыли;
- расходы, которые учитывают для налога на прибыль в пределах норм;
- резервы, которые уменьшают прибыль только в бухгалтерском учете.

Постоянные отрицательные разницы уменьшают бухгалтерскую прибыль до базы, облагаемой налогом на прибыль. Из них образуются постоянные налоговые активы (ПНА). Постоянные отрицательные разницы появляются тогда, когда доходы в бухгалтерском учете больше, чем в налоговом. В результате налог на прибыль по данным бухучета превышает его сумму в декларации. Ситуацию исправляют с помощью ПБУ 18/02, хотя в самом положении постоянные отрицательные разницы не упоминаются. Постоянные отрицательные разницы возникают при получении таких доходов, как:

- дивиденды;
- проценты за нарушение сроков возврата переплаченных налогов и взносов;
- восстановленные резервы под обесценивание вложений в ценные бумаги.

Постоянные налоговые обязательства и активы показывают, как данная разница повлияла на налог на прибыль. Их определяют по формуле (рисунок 1).

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Постоянная} \\ \text{положительная} \\ \text{(отрицательная) разница} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Ставка налога на} \\ \text{прибыль (20\%)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Постоянное} \\ \text{налоговое обязательство} \\ \text{(актив)} \\ \hline \end{array}$$

Рисунок 1- Формула определения постоянного налогового обязательства (актива)

Налоговый эффект от постоянных разниц проявляется в том, что по итогам отчетного периода условный расход по налогу на прибыль, рассчитанный исходя из суммы бухгалтерской прибыли, должен быть скорректирован до суммы текущего налога на прибыль. В качестве

корректирующей величины используется постоянное налоговое обязательство [1].

В бухгалтерском учете постоянное налоговое обязательство отражается на отдельном субсчете к счету 99 «Прибыли и убытки»:

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
99-2 «Постоянное налоговое обязательство»	68 -2 «Расчеты по налогу на прибыль»	Отражено постоянное налоговое обязательство

Таким образом, для того чтобы отразить в бухгалтерском учете постоянные налоговые обязательства, отложенные налоговые активы и обязательства, произвести расчет налога на прибыль в соответствии с нормами ПБУ 18/02, необходимо определить величину постоянных и временных разниц. Постоянные разницы могут отражаться в аналитическом учете к счетам бухгалтерского учета, на которых ведется учет активов и обязательств, образующих постоянные разницы.

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
2. Положение по бухгалтерскому учету 18/02. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н (ред. от 06.04.2015). Электронный ресурс [<http://base.garant.ru>]
3. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.

*Личман Ю.П.
старший преподаватель
федеральное государственное
бюджетное образовательное учреждение
ВПО «Российский государственный социальный университет»
филиал в г. Азове Ростовской области
Россия, г. Азов*

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДБОРА И АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация: *На современном этапе развития системы государственного и муниципального управления процедура аттестации муниципальных служащих зарекомендовала себя как не эффективная и требует создания концептуального нового механизма ее осуществления.*

Ключевые слова: аттестация, муниципальные служащие, аттестационный центр, подбор персонала, анализ и эффективность деятельности муниципального служащего.

Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» (ред. от 30.03.2015) не содержит определения термина «аттестация» [1]. В общем, исходя из самой процедуры проведения аттестации муниципального служащего, аттестация - это производимая в установленном порядке проверка квалификации и деловых качеств муниципальных служащих, их профессиональной подготовки и соответствия замещаемой должности путем периодической оценки знаний, опыта, навыков, результатов, деятельности и способностей к выполнению конкретных функций муниципальной службы по замещаемой должности. При этом данная процедура призвана способствовать совершенствованию деятельности органов местного самоуправления по подбору, повышению квалификации и расстановке муниципальных служащих. Однако на современном этапе развития системы государственного и муниципального управления возникают следующие проблемы, снижающие эффективность процедуры аттестации:

1. Некомпетентность руководителей и работников кадровых служб муниципальных образований.
2. Несовершенство основных критериев оценки муниципальных служащих.
3. Недостаточное использование результатов аттестации.
4. Формальное отношение к аттестации аттестуемых и аттестационной комиссии.

Выше перечисленные проблемы может решить создание регионального аттестационного центра муниципальных служащих.

Региональный аттестационный центр муниципальных служащих должен быть независимой некоммерческой организацией целью которой – определение соответствия муниципального служащего замещаемой должности муниципальной службы. Данный орган будет способствовать формированию кадрового состава муниципальной службы, повышению профессионального уровня муниципальных служащих.

В состав независимой аттестационной комиссии должны входить следующие категории независимых экспертов:

- Представители научных и образовательных учреждений;
- Представители регионального органа исполнительной власти;
- Представители регионального законодательного органа власти;
- Представители органа местного самоуправления муниципальных образований;

— Представитель выборного органа профсоюзной организации со стороны органа местного самоуправления направившего сотрудника на аттестацию или юрист со стороны органа местного самоуправления со стороны органа местного самоуправления направившего кандидата на прохождение собеседования при наличии свободного вакантного места в соответствии со штатным расписанием.

Каждая аттестационная комиссия регионального аттестационного центра должна состоять из председателя, заместителя председателя, секретаря и членов аттестационной комиссии из всех категорий выше перечисленных независимых экспертов.

Все члены аттестационной комиссии при принятии решений должны обладать равными правами. Заседание аттестационной комиссии должно считаться правомочным, если на нем присутствует не менее двух третей от общего числа членов аттестационной комиссии.

Алгоритм работы.

1. При принятии на работу муниципального служащего. Кандидат на вакантное место муниципального служащего проходит предварительное собеседование непосредственно в муниципальном образовании. При положительном результате предварительного собеседования кандидат получает направление в региональный аттестационный центр для выявления уровня его образования и профессиональных знаний.

Выявление уровня образования и профессиональных знаний кандидата проходит в два этапа на основе балльных оценок. Первый этап – тестирование. При успешном его прохождении, второй этап – собеседование. Тестирование предполагает под собой выявление знаний и компетенций по профилю вакантной должности. Собеседование – выявление степени профессионального уровня кандидата. При этом кандидат должен представить свое портфолио.

Портфолио должно иметь следующую структуру:

- а) Общие сведения о кандидате;
- б) Результаты деятельности кандидата (если имеются);
- в) Вневедомственная деятельность кандидата (если имеется);
- г) Научно-методическая деятельность кандидата (если имеется).

После прохождения испытаний аттестационная комиссия дает свое письменное экспертное заключение – согласие или отказ на поступление на вакантную должность согласно штатному расписанию муниципального образования.

2. Аттестация муниципальных служащих. Муниципальные служащие должны будут проходить аттестацию согласно графику расписания аттестации 1 раз в три года.

В данном случае аттестация проходит так же в два этапа – тестирование и собеседование на основе балльных оценок. Тестирование –

выявление знаний и компетенций по профилю занимаемой должности. Собеседование - выявление степени профессионального уровня кандидата, его мотивации, личностного и карьерного роста. При этом кандидат должен представить свое портфолио. Портфолио должно иметь следующую структуру:

- а) Общие сведения о муниципальном служащем;
- б) Результаты деятельности муниципального служащего;
- в) Внеурочная деятельность муниципального служащего;
- г) Научно-методическая деятельность муниципального служащего (если имеется);
- д) Отзыв руководителя подразделения с указанием руководителя соответствующего подразделения органа местного самоуправления, муниципального органа, ответственного за представление отзыва.

После прохождения испытаний аттестационная комиссия дает свое письменное экспертное заключение:

- Успешное прохождение аттестации;
- Прохождение аттестации с замечаниями с выделением сроков переаттестации (формат – тестирование, собеседование или тестирование плюс собеседование);
- Неудовлетворительное прохождение аттестации.

3. Сокращение рабочих мест в муниципальном образовании. При сокращении рабочих мест в муниципальном образовании региональный аттестационный центр поможет выявить в его структуре слабое звено и сократить действительно малоэффективного сотрудника. При этом возможны два варианта событий:

- а) составление ранжированных рядов совокупных баллов экспертных оценок предыдущей аттестации муниципальных служащих от большего к меньшему;
- б) полная или частичная переаттестация муниципальных служащих (тестирование, собеседование или тестирование плюс собеседование) и составление по их результатам ранжированных рядов совокупных баллов экспертных оценок предыдущей аттестации муниципальных служащих от большего к меньшему.

Таким образом, создание регионального аттестационного центра позволит решить многие проблемы эффективности процедуры аттестации муниципальных служащих.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.03.2007 N 25-ФЗ (ред. от 30.03.2015) «О муниципальной службе в Российской Федерации» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=22472;fld=134;dst=100279;rnd=0.5451950654387474>

*Лобазова В. В.
студент 4 курса, бакалавриат
Улыбина Л.К., доктор экон. наук,
научный руководитель, профессор
кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар
V.V.Lobazova
Fourth -year student, Bachelor
L.K. Ulibina
Doctor of Economic Sciences
Professor of Finance Department
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Prospects bancassurance market in Russia Federation

В статье представлены структура и динамика банкострахования, рассмотрены преимущества сотрудничества банков и страховых компаний, предложены направления развития.

Ключевые слова: банк, страховщик, страховые продукты, канал продаж, розничное страхование, страхование юридических лиц.

The paper presents the structure and dynamics of bancassurance, discusses the benefits of cooperation between banks and insurance companies, proposed development directions.

Keywords: bank, insurer, insurance products, sales channels, retail insurance, insurance entities.

В современных условиях страхование банковских рисков становится всё более популярным и перспективным видом страхования, так как является одним из наиболее эффективных способов снижения рисков в банковской сфере. Страхование банковских рисков, во-первых, укрепляет доверие к банку со стороны клиентов и акционеров, во-вторых, это более дешёвый для банка вариант, чем самозащита от рисков, так как объединение рисков большого числа банков способствует экономии масштаба, что снижает издержки страховщика. Также страхование способствует стабильности денежных потоков, максимально снижает неопределённость и предотвращает финансовые катастрофы [1,3].

Банковский бизнес, как и всякий другой, немислим без риска. Риск присутствует в любой операции, но он может быть разных масштабов и по-разному компенсироваться. Следовательно, для банковской деятельности важным является не во избежание риска вообще, а предвидение и снижение его до минимального уровня. Производится это посредством управление

рисками, выбора наиболее приемлемых именно для этого банка методов. Одним из методов снижения рисков банка стал механизм страхования [4].

В ниже приведённой таблице рассмотрена динамика и структура рынка банкострахования. Так, по итогам 2014 года страховые взносы рынка банковского страхования составили 184 960, 7 млн. руб., страховые выплаты 49 191 млн. руб., коэффициент выплат, соответственно, - 26,57% (что на 3,84% больше, чем в 2013г.)

Таблица 1 - Динамика и структура банкострахования в России, 2012-2014гг.

Показатель	2012 год			2013 год			2014 год			Темп роста (взносы), %
	Страховые взносы, млн. руб.	Страховые выплаты, млн. руб.	Доля рынка, %	Страховые взносы, млн. руб.	Страховые выплаты, млн. руб.	Доля рынка, %	Страховые взносы, млн. руб.	Страховые выплаты, млн. руб.	Доля рынка, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Банкострахование, всего	135 388,0	43 999,5	100,0	172 108,4	39 167,3	100	184 950,7	49 191,0	100	136,6
1. Розничное страхование, связанное с кредитованием	115 513,0	38 628,2	85,3	127 090,6	28 846,0	73,84	111 248,9	31 201,6	60,15	96,3
1.1. Ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заёмщика, ответственность за погашение кредита)	8 374,1	1 660,3	6,2	10 823,4	1 385,0	6,29	13 721,3	1 709,4	7,42	163,9
1.2. Автострахование (КАСКО, ОСАГО, ДСАГО)	48 722,8	32 090,0	35,9	38 173,4	23 407,0	22,18	29 701,4	24 821,7	16,06	61
1.3. Страхование жизни и здоровья заёмщика потребительских кредитов, в т. ч. от несчастного случая	44 111,4	1 716,3	32,6	59 023,6	2 773,8	34,29	50 469,9	2 816,0	27,29	114,4
1.4. Страхование заёмщика от потери работы	8 581,0	84,0	6,3	8 088,0	172,6	4,70	7 542,3	89,7	4,08	88
1.5. Прочие виды розничного	5 723,7	262,4	4,2	10 982,4	387,2	6,38	9 813,9	1 764,9	5,30	171,5

страхования заёмщиков											
2. Розничное страхование клиентов банков, не связанное с кредитованием	-	-	-	22 741,9	269,1	13,21	52 221,6	6 270,4	28,24	-	
2.1. Смешанное страхование жизни	-	-	-	7 097,7	46,9	4,12	13 508,5	892,9	7,30	-	
2.2. Страховые ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	-	-	-	186,6	1,5	0,11	160,7	8,6	0,09	-	
2.3. Инвестиционно-страховые продукты	-	-	-	7 500,0	0,4	4,36	24 946,3	385,3	13,49	-	
2.4. Страхование выезжающих лиц за рубеж	-	-	-	394,5	51,0	0,23	821,3	103,8	0,44	-	
2.5. Страхование имущества физ. лиц.	-	-	-	2 849,1	69,8	1,65	4 535,2	125,3	2,45	-	
2.6. Прочие виды розничного страхования клиентов банка, не связанных с кредитованием	-	-	-	4 714,0	85 612	2,47	8 249,6	4 754 613,5	4,46	-	
3. Страхование юридических лиц через банки	12 750,6	4 705,6	9,4	13 839,2	4 616,0	8,04	12 562,7	5 874 780	6,79	98,5	
3.1. Страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в т. ч. ИП	258,4	28,1	0,2	530,5	12,3	0,31	1 050,4	356 907	0,57	406,5	

3.2. Страхование имущества заёмщиков (залоговое имущество, товары на складе, товары в обороте)	6 909,8	2 585,0	5,1	7 826,1	2 099,6	4,55	8 738,3	4 106 436	4,72	126,5
3.3. Сельскохозяйственное страхование заёмщиков	1 113,1	726,5	0,8	1 053,6	646,6	0,61	830,8	495 168	0,45	74,6
3.4. Прочие виды страхования рисков юр. лиц, связанных с банковскими услугами	5 955,6	394,2	4,3	4 429,0	297,0	2,57	1 943 275	916 269	1,05	32,6
4. Страхование рисков банков, всего	7 124,6	3 525,4	5,3	8 240,3	5 430,4	4,79	8 917,5	5 794 695	4,82	125,2
4.1. Страхование специфических рисков (ВВВ, страхование банкоматов, страхование D&O, страхование эмитентов банковских карт)	704,4	335,0	0,5	811,1	500,3	0,47	702,5	665 814	0,38	99,7
4.2. Страхование имущества банков (автопарк, недвижимость)	1 009,5	616,0	0,7	1 206,5	882,6	0,70	831,4	508 227	0,45	82,4
4.3. Страхование сотрудников банков (ДМС, НС, страхование жизни и здоровья)	4 210,5	2 428,2	3,2	5 797,7	3 975,8	3,37	6 640,3	4 499 435	3,59	157,7
4.4. Прочие виды, страхования	1 189,2	147,9	0,9	425,0	71,7	0,25	743,3	121 219	0,40	62,5

банковских рисков										
-------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Источник [5,6,7]

Из данной таблицы – 1, наблюдается, что за три года произошло увеличение банкострахования всего на 36,6 %. Это произошло, в первую очередь, за счет введением нового продукта, такого как – розничное страхование клиентов банков, не связанных с кредитованием. Так, за 2013 год всего банкострахования увеличилось на 27 %, в 2014 г. – на 36,6 % по сравнению с 2012 годом. Значительный прирост произошёл в секции «Страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в т. ч. ИП» - более чем в 4 раза, за три исследуемых года.

Также, видно, что наибольший удельный вес в банкостраховании составляет розничное страхование, связанное с кредитованием. Так в 2012г. – 85,3 %, 2013г. – 73,84 %, 2014г. - 60,15% всех взносов, затем идут розничное страхование клиентов банка, не связанное с кредитованием (начиная с 2013 г., так как до этого не было этого продукта), страхование юридических лиц через банки и страхование рисков банка (рис. 1).

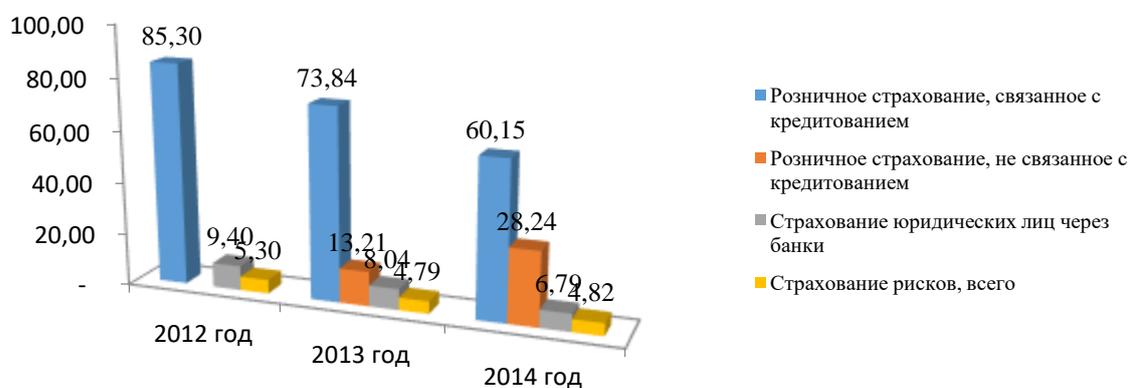


Рисунок 1 – Структура банкострахования за 2012 – 2014гг., %

Источник [5,6,7]

Таким образом, в общем виде выделяют следующие основные продукты банкострахования:

- Розничное страхование, связанное с кредитованием: ипотечное страхование, автострахование, страхование жизни и здоровья заёмщика потребительских кредитов, страхование заёмщика от потери работы (рис. 2);

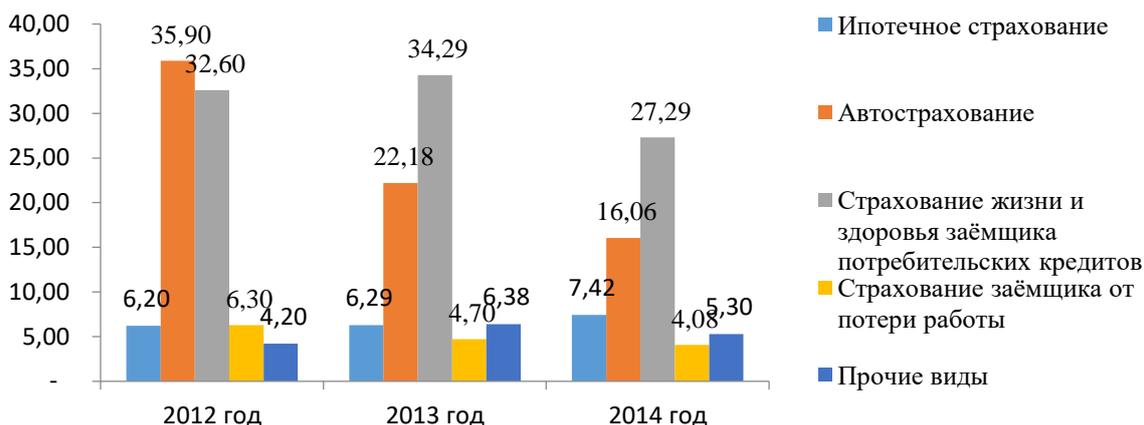


Рисунок 2 – Структура розничного страхования, связанного с кредитованием за 2012 – 2014 гг., %.

Источник [5,6,7]

▪ розничное кредитование, не связанное с кредитованием: смешанное страхование жизни (дожитие, нетрудоспособность или смерть в период действия полиса), страховые ренты, аннуитетное страхование, пенсионное страхование, инвестиционно-страховые продукты, страхование выезжающих лиц за рубеж, страхование имущества физических лиц, прочие виды розничного страхования клиентов банка, не связанных с кредитованием (рис. 3);

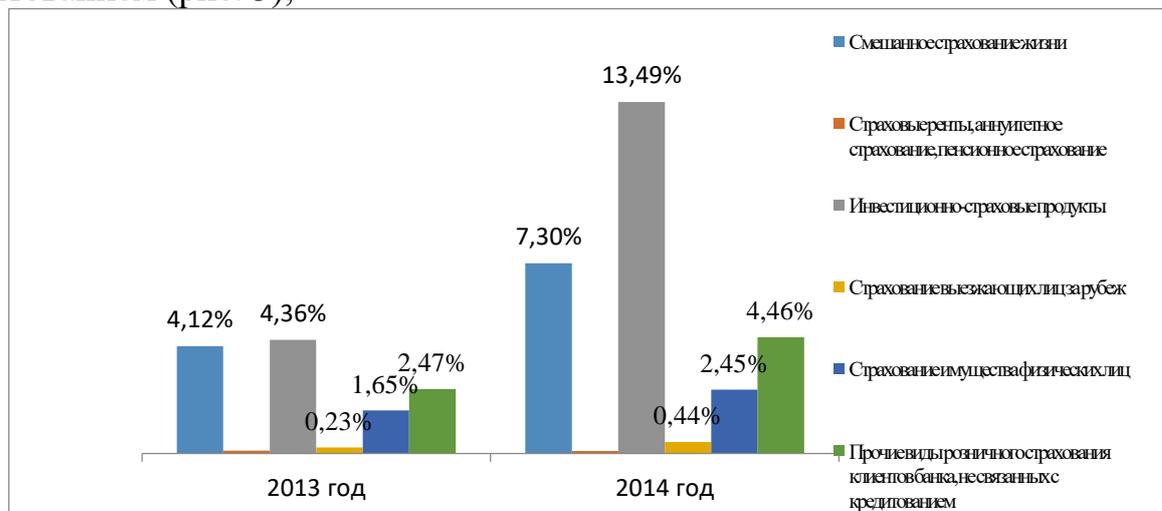


Рисунок 3 – Структура розничного страхования, не связанного с кредитованием за 2013 – 2014 гг.

Источник [5,6,7]

▪ страхование юридических лиц через банки: страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, страхование имущества заёмщиков, сельскохозяйственное страхование заёмщиков (рис 4);

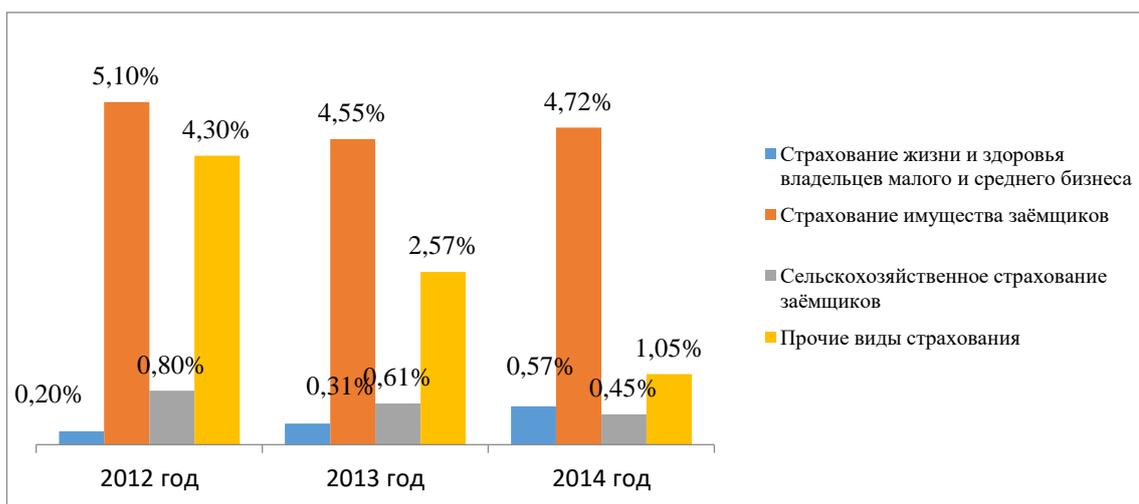


Рисунок 4 – Структура страхования юридических лиц через банки за 2012- 2014 гг.

Источник [5,6,7]

- страхование рисков банков: страхование специфических рисков банков, страхование имущества банков, страхование сотрудников банков (рис. 5).

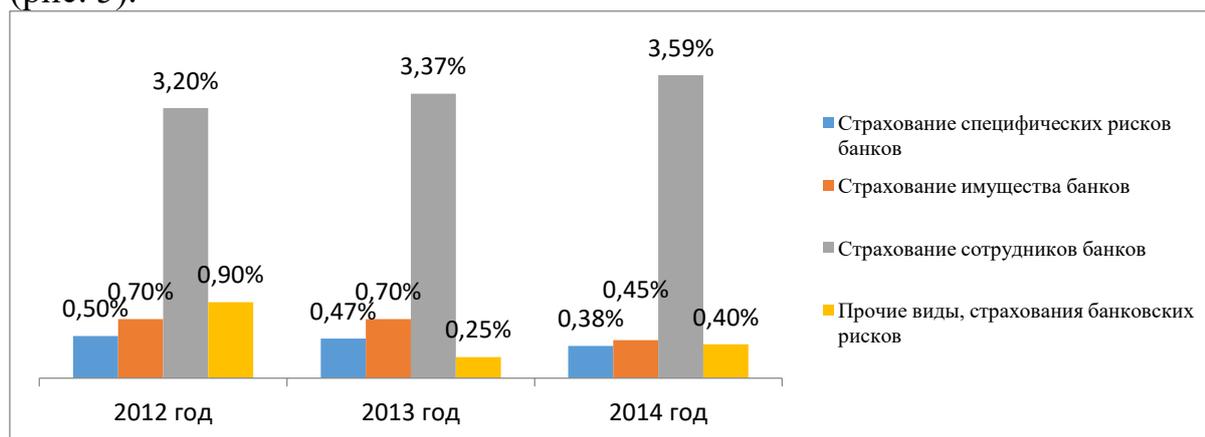


Рисунок 5 – Структура страхования рисков банков за 2012 – 2014 гг.

Источник [5,6,7]

Ведущим участником рынка банкострахования в 2014 г. являются: ООО СК «Сбербанк страхование жизни», доля страховых взносов которых составляет 19,7 % ООО СК «ВТБ Страхование» - 11,7 % , Страховая Группа «АльфаСтрахование» - 11,5%, САО «ВСК» - 6,8 % Группа Ренессанс Страхование – 6,7% (12 548 848,3 тыс. руб.). Отдельно следует отметить высокий темп прироста страховых взносов в 2014 г. ЗАО ВТБ Страхование жизни – более чем в 8 раз.

В настоящее время отношения банков и страховых компаний стали выгодным сотрудничеством, посредством которого банки, помимо получения дополнительного дохода в виде комиссионного вознаграждения, приобретают конкурентные преимущества для продвижения своих

продуктов. В то же время страховые компании получают дополнительные каналы продаж своих страховых продуктов, а также банковскую гарантию, повышающую их надёжность. Таким образом, взаимоотношения банков и страховых организаций выгодны не только для них самих, но и для клиентов (рис. 6).

Преимущества сотрудничества банков и страховых компаний		
Для банка	Для страховых компаний	Для клиентов
<ol style="list-style-type: none"> 1. Минимизация кредитных рисков. 2. Расширение продуктового ряда. 3. Значительный источник дохода. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкий охват рынка. 2. Рост продаж и объёмов страховых премий. 3. Профессиональное предложение страховых услуг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение более широкого выбора услуг. 2. Возможность получения страховых и банковских услуг в одном месте. 3. Снижение стоимости предоставляемых услуг.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Новые и удобные для продажи продукты. 2. Высокотехнологичные программы. 3. Программы использования банков страховых резервов. 		

Рисунок 6 – Преимущества сотрудничества банков и страховых компаний

Порядок взаимодействия и условий взаимоотношений банков и страховых компаний в части обязательного страхования рисков заёмщиков установлен постановлением Правительства РФ от 30 апреля 2009 г. «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями».

Вместе с тем в 2014 г. Федеральная антимонопольная служба провела опрос 40 страховых компаний в целях изучения сложившейся практики сотрудничества банков и страховых компаний. По результатам данного исследования было установлено [2]:

- комиссия банков за исключением различных договоров страхования составляет 0,01 – 83 %;
- за предоставление информационных услуг по договорам страхования комиссия банков составляет 5 – 60 %;
- все опрошенные страховые компании отметили существование практики обязательного открытия депозитов в банках;
- практику отказов банков принимать полисы страхования отметили 40 % опрошенных страховых компаний (в ряде случаев при удовлетворении требованиям банка).

Отдельно следует отметить, что в основном жалобы граждан, поступающие в Федеральную антимонопольную службу РФ, в отношении деятельности кредитных и страховых компаний сосредоточены по следующим направлениям [2]:

- отказ банка в выдаче кредита без заключения договора страхования;
- «навязывание» конкретной страховой компании при страховании рисков заёмщиков;
- отказ банка принимать страховые полисы иных страховых компаний;
- включение страховой премии в общую сумму кредита и невозможность её оплаты другим способом.

К тому же на российском рынке банкострахования наблюдается процесс ужесточения регулирования сотрудничества страховых и банковских организаций со стороны контролирующих органов. Так, если в 2008 г. в отношении банков и страховых компаний было заведено 139 антимонопольных дел, то в 2011 г. их число увеличилось до 458 дел [4].

Помимо этого, вступление в силу в июле 2014 г. дополнений к Федеральному закону от 21 декабря 2013 г. № 353 – ФЗ «О потребительском кредите (займе)» призвано способствовать решению проблемы «навязывания» дополнительных услуг при кредитовании. Теперь при реализации дополнительных услуг на рынке банкострахования банк обязан обеспечить возможность заёмщику согласиться или отказаться от платных дополнительных продуктов, что никак не повлияет на решение банка о выдаче кредита. При этом новая редакция Закона РФ № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. От 21.07.2014 г.) запрещает банкам совмещение функций агента и выгодоприобретателя по договору страхования.

Таким образом, работа по государственному регулированию отношений российских кредитных и страховых организаций ведется, но при этом следует предпринять ряд мер по их улучшению:

- предоставление клиентам выбора страховой компании и страхового продукта на рынке банкострахования;
- повышение финансовой грамотности населения, в том числе за счёт повышения информированности клиентов о сути и стоимости приобретаемых страховых продуктов;
- снижение стоимости кредитного страхования, в том числе посредством снижения банковской комиссии;
- установление «периода охлаждения», посредством которого страхователь имеет возможность отказаться от договора страхования без финансовых потерь.

Использованные источники:

1. Алиева Б.Х. Основы страхования / Б.Х. Алиева, Ю.М. Махдиева. – Юнити: Москва, 2014. – С. 377-378.
2. Вавилова И.А. Состояние Институциональной среды на страховом рынке // Финансовый бизнес. 2014. №2 (169).

3. Улыбина Л.К. Механизм защиты интересов страхователей / Л.К. Улыбина // Экономические науки. 2013. № 107. С.
4. Улыбина Л.К. Страховой рынок России: оценка индикаторов и перспектив развития / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова, Г.А. Ваньян // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7 (36). С.64-68
5. Рэнкинги лидеров банкострахования [электронный ресурс] // Эксперт РА. 2014. Режим доступа: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/bancassurance_2012
6. Рэнкинги лидеров банкострахования [электронный ресурс] // Эксперт РА. 2014. Режим доступа: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/bancassurance_2013
7. Рэнкинги лидеров банкострахования [электронный ресурс] // Эксперт РА. 2014. Режим доступа: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/bancassurance_2014
8. Рэнкинги страховых компаний. Итоги 2014 года на страховом рынке [Электронный ресурс] // Эксперт РА. 2014. Режим доступа: [http:// www.raexpert.ru/ratings/insurance_rank/ins_2014](http://www.raexpert.ru/ratings/insurance_rank/ins_2014)

*Лукина В.Ф.
студент 4 курса
Финансовый университет при правительстве
РФ, г. Москва*

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В 2014 году финансовая система РФ столкнулась с быстро прогрессирующей инфляцией, рубль сильно упал по отношению к доллару.(см Таблицу 1)

Таблица 1. Динамика курсов доллара США и евро к рублю.[1]

Дата	Доллар США	Евро
30.01.2015	69,6242	78,6607
30.12.2014	56,5828	69,5471
28.11.2014	49,4010	61,5050
31.10.2014	42,1823	52,8761
30.09.2014	39,4160	49,8968
29.08.2014	36,8813	48,5858
31.07.2014	35,4830	47,5326
30.06.2014	33,9047	46,2557

Основными причинами этого в первую очередь стала геополитика, а именно политические санкции США и ЕС против РФ, не стихающая напряженность в Украине. Во вторых, большую роль в этом сыграли внутренние экономические факторы такие как слабая экономика, недостаточная инвестиционная привлекательность банковского сектора и другие. Если рассмотреть причины с другой стороны, то основным толчком, вызвавшим инфляцию является укрепление доллара по отношению к другим мировым валютам. Также важным моментом является недостаток валюты внутри РФ, это уже связано именно с ограничениями доступа банков РФ к финансовым ресурсам на Западе.

В этой связи важным встает вопрос о возможностях инвестирования в 2015 году. Существует такое понятие, как "диверсификация" рисков. В условиях кризиса это является самым актуальным способом уменьшения риска при инвестировании. Первый способ- вложение в рынки различных стран(территориальное разделение).Однако, использование данного способа возможно только в том случае, если инвестора интересует участие в какой-либо зарубежной компании.

Второй- это чередование высокодоходных финансовых инструментов и инструментов с постоянной доходностью, это позволит инвестору сохранить значительную часть капитала и защититься от инфляции(постоянная доходность) и при этом сможет получить доходность и инвестиционного портфеля(благодаря высокодоходным инструментам). Данный вариант диверсификации является наиболее простым и используется как раз при коллективном инвестировании. Например, в ПИФах применяют комбинации облигаций и фьючерсов на индексы.

Третий способ- это разграничение вложений в зависимости от направлений финансового рынка- сырьевой, фондовый и др. То есть существует возможность переносить денежные средства с одного на другой рынок в зависимости от сложившейся ситуации на рынке.

Целью данного исследования является разработка критериев выбора паевого инвестиционного фонда, которые, на взгляд авторов, могут сократить объем анализируемой информации и, тем самым, упростить задачу выбора ПИФа как для инвестора-новичка, так и для опытного вкладчика.

Краткий обзор Рынок коллективных инвестиций

Как известно, до 2013 года существовало две основные формы коллективного инвестирования- ОФБУ(общие фонды банковского управления и ПИФЫ(паевые инвестиционные фонды). Однако, в 2013 году Центральный банк принял решение по упразднению ОФБУ. Причина данного решения состояла в том, что в случае с пифами все активы фонда

находятся в руках пайщиков, управляющей компании ничего не принадлежит. Она только управляет деньгами в соответствии с инвестиционной декларацией и получает за это плату. В случае банкротства управляющей компании, с деньгами пайщиков ничего не случится. В случае ОФБУ, банкротство банка приводит к тому, что весь капитал просто-напросто исчезнет (по различным платежам банка). В качестве яркого примера можно привести ситуацию с Юниаструм-банком, произошедшую в 2008 году. За месяц 90 процентов стоимости паёв были утрачены банком. В убытке оказались 25 тысяч пайщиков.[2]

В результате, Центральный банк пришел к выводу о том, что в России регулирование системы коллективного инвестирования недостаточно развито и пришел к выводу о необходимости упразднения системы ОФБУ в России и развитию паевых инвестиционных фондов.

Для начала необходимо рассмотреть основные характеристики данной формы инвестирования.

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) - идеальный выбор для инвесторов, которые не довольны низкой доходностью банковских вкладов, при этом не имеют возможности вести активную деятельность на фондовом рынке и хотят диверсифицировать собственные вложения. Инвестиционные фонды предназначены для передачи средств физических и юридических лиц в доверительное управление с целью получения прибыли. Важным моментом является правовой статус доли участников данных фондов. Так, инвестируя денежные средства в ПИФ, участник получает ценную бумагу-пай, которая может служить объектом купли-продажи.

Цель любого инвестиционного фонда – это получение максимальной прибыли для его участников. Однако необходимо понимать, что, приобретая инвестиционный пай, ПИФ не дает стопроцентной гарантии получения прибыли. Особенно это касается ситуации, когда инвестор выбирает неудачный тип ПИФа для вложения капитала. Ни для кого ни секрет, что уровень дохода различных ПИФов может существенно отличаться. Стратегии вкладчиков, виды фондов, направления инвестирования- всё это связано с доходностью паевого инвестиционного фонда. Помимо внутренних факторов важную роль играют и внешние факторы, такие как общие тенденции на национальном и международном рынке, политическая обстановка, экономическая ситуация в стране. Поэтому, желая приобрести пай и сделать определенные вложения денежных средств, необходимо опираться на критерии выбора ПИФа. В идеале, первым действием при выборе ПИФа является постановка инвестиционных целей. Именно благодаря этим целям можно ответить на основные вопросы, связанные с целью инвестирования, сроком, а также суммой денежных средств, подлежащей инвестированию. Следующий этап - выбор категории и типа фонда. Как известно, на данный момент выделяют три типа ПИФов –

открытые, закрытые и интервальные - и десять видов ПИФов, из которых наибольшей популярностью пользуются фонды акций, облигаций и фонды смешанных инвестиций. Необходимо сказать, что виды фондов основаны на финансовых активах, в которые ПИФы инвестируют средства своих вкладчиков. Например, ПИФы акций и облигаций инвестируют преимущественно в одноименные ценные бумаги, ипотечные ПИФы – в ипотечные закладные, фонды недвижимости - в недвижимость и т.д. Отсюда можно сделать вывод о том, что все ПИФы различаются по степени риска и уровню ожидаемой доходности. Выбор подходящего паевого инвестиционного фонда является сложной задачей, подразумевающей анализ всех существующих на данный момент видов ПИФов, анализ финансовых показателей, характеризующих деятельность фонда, а также множество других факторов, прямо или косвенно влияющих на структуру и деятельность фонда.

Основные критерии выбора паевого инвестиционного фонда

Рассмотрим основные критерии:

1. Наличие лицензии.

Проверка фонда на наличие лицензии является первым важнейшим шагом при выборе фонда.

2. Надежность паевого инвестиционного фонда на рынке(период существования, стратегия, рейтинг УК)

Период существования фонда - один из самых важных показателей, который должен быть учтен инвестором при выборе фонда. С точки зрения авторов, предпочтение стоит отдавать старым фондам с наибольшей доходностью. Как известно, рынок коллективных инвестиций существует в России около 10 лет, поэтому, выбирая фонд, предпочтение стоит отдавать тем, которые функционируют на рынке 7-10 лет. К числу таких фондов можно отнести РГС – Электроэнергетика (функционирует с 14.09.2007), Сбербанк – Финансовый сектор(функционирует с 28.08.2007) и другие. Однако, инвестирование в фонды, функционирующие менее двух лет, является очень рискованным, несмотря на то, что в первый год работы они могут показать очень хорошие результаты. За короткий период времени нельзя получить достаточного количества объективной информации для оценки деятельности фонда. Такими фондами являются Сбербанк - Еврооблигации(2 года), РГС - Золото(2 года), КапиталЪ – Золото(3 года) и прочие. Однако необходимо отметить, что при рассмотрении индексных ПИФов такой фактор как время можно не учитывать, поскольку они связаны с основными индексами фондового рынка и, соответственно, зависят только от состояния фондового рынка и экономики в целом.

Что касается стратегии фонда, то выбранная УК стратегия напрямую влияет на доход, который будет получать инвестор. Можно выделить три

наиболее распространенные стратегии:

- Агрессивная стратегия. Доходность выбранной стратегии очень высока(около 60%), однако и риск потери денежных средств(прибыли, вложенных средств) также очень велик. В качестве примера можно привести вложение в ПИФы акций, Индексные ПИФы, Венчурные ПИФы, ПИФы прямых инвестиций.

- Консервативная стратегия. Состоит в том, что инвестор вкладывается в финансовые инструменты с фиксированной доходностью (ПИФы облигаций, ПИФы денежного рынка). Доход с таких операций обычно не превышает доход средних ставок по депозитам, однако риск практически отсутствует.

Взвешенная стратегия. Эта стратегия является неким компромиссом между агрессивной и консервативной. В данном случае инвестор формирует портфель, как за счет рискованных ценных бумаг, так и за счет финансовых инструментов с фиксированной доходностью(например, смешанные ПИФы)

При выборе паевого фонда важно уделить внимание надежности управляющей компании. Определить надежность управляющей можно благодаря рейтингам, составленным рейтинговыми агентствами. Вся необходимая информация по рейтингам находится в открытом доступе на сайтах рейтинговых агентств. К числу таких рейтингов можно отнести:

1) Рейтинг, составленный Рейтинговым агентством «НАУФОР».[3]

Все управляющие компании, вошедшие в рейтинг, делятся на группы по степени надежности:

AAA – максимальная надежность;

AA – очень высокая надежность;

A – высокая надежность;

BBB – достаточная надежность;

BB – средний уровень надежности;

B – удовлетворительный уровень надежности.

2) Рейтинг надежности управляющих компаний от «Эксперт РА». [4]

Все управляющие компании, вошедшие в рейтинг, делятся на группы по степени надежности:

A - высокий уровень надежности управляющей компании (УК);

B - средний уровень надежности УК;

C - приемлемый уровень надежности УК.

В рамках классов А, В выделены три подкласса: "++" - надежность выше среднего по классу, "+" - надежность средняя по классу, без индекса - надежность ниже средней по классу.

3) Рейтинг надежности управляющих компаний от НРА.[5]

Все управляющие компании, вошедшие в рейтинг, делятся на группы по степени надежности:

Группа AAA (Максимальная надежность)
Группа AA+ (Очень высокая надежность, первый уровень)
Группа AA (Очень высокая надежность, второй уровень)
Группа AA- (Очень высокая надежность, третий уровень)
Группа A+ (Высокая надежность, первый уровень)
Группа A (Высокая надежность, второй уровень)
Группа A- (Высокая надежность, третий уровень)
Группа BBB+ (Достаточная надежность, первый уровень)
Группа C (Низкая надежность, второй уровень)

3. Доходность ПИФа.

Доходность фонда это величина не постоянная, поскольку высокие показатели доходности на сегодняшний день не означают высокую доходность в будущем.

Доходность может стать критерием для выбора ПИФа только в том случае, когда фонд показывают стабильную доходность на протяжении достаточно долгого периода времени(5-10 лет). Важным шагом при выборе фонда является сравнение динамики стоимости пая того или иного ПИФа с динамикой индексов РТС и ММВБ. На сегодняшний момент насчитывается около 46% ПИФов от общего количества(742 штуки), которые смогли обыграть рынок по стоимости пая и доходности. Так, на конец марта 2015 года стоимость пая по индексу ММВБ составляла 1582 рубля, тогда как в фондах "Стратегические активы" стоимость пая составляла 73422 рублей, "Казанский земельный инвестиционный фонд" - 29215 рублей, что превышает индекс ММВБ в 46 и 18 раз соответственно. [6]

4. Коэффициенты Альфа, Бета, Шарпа

Наряду с анализом доходности фонда необходимо проанализировать коэффициенты, показывающие эффективность работы ПИФов. Существует большое количество таких коэффициентов(Сортино, Омега и другие), однако наиболее используемыми является три из них - Альфа, Бета и Шарпа. Необходимо отметить, что самостоятельно рассчитать данные коэффициенты практически невозможно, так как необходимо большое количество статистической информации. Рейтинги, основанные на данных коэффициентах находятся в открытом доступе.

Коэффициент Альфа показывает среднюю доходность портфеля, которую необходимо сравнить с эталонным портфелем. В качестве сравнения берется бенчмарк. Например, для ПИФов акций бенчмарком может выступать индекс РТС. Таким образом, чем выше значение коэффициента Альфа, тем эффективнее происходит управление ПИФом.

Коэффициент Бета необходим для оценки воздействия изменения рынка на доходность фонда. Например, Коэффициент Бета рыночного портфеля равен 1, тогда, если Бета портфеля >1 , то доходность портфеля больше доходности рыночного портфеля. Портфели, имеющие коэффициент

Бета >1 называются «агрессивные портфели». И наоборот, портфели с Бета-коэффициентом <1 обладают меньшей изменчивостью, чем рынок, и называются «оборонительными портфелями».

Коэффициент Шарпа связан с умением менеджеров ПИФа управлять рисками. Высокий коэффициент показывает эффективное управление фондом, тогда как отрицательное значение коэффициента указывает на неэффективное управление, в результате которого доходность портфеля рыночных активов ниже доходности безрискового портфеля.

5. Стоимость чистых активов (СЧА)

Стоимость чистых активов ПИФа – это общее количество денежных средств пайщиков, которые находятся под управлением фонда. С одной стороны, большая СЧА делает портфель фонда громоздким, а с другой стороны, позволяет осуществлять более крупные вложения. Более того, большая СЧА говорит о популярности ПИФа и его хорошей репутации.

Необходимо отметить, что наибольшую СЧА имеют закрытые фонды, поскольку данные фонды ориентируются на крупных инвесторов, вкладывающих большие суммы денежных средств на длительный период времени. Открытые фонды имеют более низкие показатели СЧА, однако это не связано с плохой репутацией данных фондов, а связано с тем, что принципы работы открытых и закрытых ПИФов различаются. Поэтому можно сделать вывод о том, что рассматривая данный критерий неправомерно сравнивать ПИФы различных видов- интервальные, открытые и закрытые.

6. Величина издержек

Важным моментом при выборе ПИФа является изучение системы надбавок и скидок ПИФа. Приобретая паи, УК взимает надбавку, тогда как при продаже пая снимается определенная скидка. Размер надбавки связан в первую очередь с суммой, которую вкладчик готов инвестировать в фонд, а скидка связана со сроком владения тем или иным паем(чем дольше - тем меньше скидка). В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционных фондах» расходы управляющей компании по управлению паевым фондом могут составлять не более 10% среднегодовой стоимости чистых активов фонда. Это означает, что в качестве вознаграждения за привлечение услуг третьих лиц(депозитарий, оценщик, аудитор и прочих) УК взимает с пайщика не более 10% от стоимости принадлежащих ему паев. Более того, максимальный размер надбавки не может составлять более 1,5% стоимости пая, а максимальный размер скидки - более 3%.

7. Инвестиционный горизонт.

Разница между спекулятивными операциями и вложениями в фонды состоит в том, что инвестирование в фонды является долгосрочным вложением денежных средств. Поэтому важная задача, стоящая перед инвестором, это выбор наиболее подходящего фонда, который в

долгосрочном периоде(8-10 лет) принесет вкладчику ощутимый доход.

8. Риск убытков.

Риск убытков- важный критерий, на который опирается большинство инвесторов при выборе фонда. Существует взаимосвязь доходности и риска, так, риск понести убытки уменьшается с увеличением инвестиционного горизонта и с использованием метода усреднения при покупке паёв. Более того, более рискованными являются в нестабильных условиях на рынке являются вложения в ПИФы акций, чем в ПИФы облигаций.

9. Минимальная сумма взноса в ПИФ.

Данный критерий, по мнению авторов, не должен быть определяющим при выборе фонда, поскольку серьёзный инвестор, желающий в будущем получить прибыль, не должен экономить на начальных вложения денежных средств. Как известно, минимальный порог определяет сумму достаточную для покупки одного пая.

В нашей стране она невелика, у некоторых ПИФов она составляет всего 1000 рублей. В качестве примеров можно привести "Сбербанк – Электроэнергетика", который на конец марта 2015 года имел стоимость пая в 528 рублей. Однако существуют фонды, где минимальный размер инвестиции составляет от 20000 рублей. К число таких фондов относятся "ТКБ БНП Париба – Фонд валютных облигаций", "Капитал Инвест – Интервальный" со стоимостью пая 21 532.73 рублей и 38 624.09 рублей соответственно. Поэтому, инвестор, опираясь на собственный инвестиционный горизонт, должен выбрать оптимальный для вложения ПИФ.

Сравнение доходности индекса ММВБ и доходности ПИФА

Следующим шагом при выборе фонда будет анализ фондового индекса ММВБ. Этот индикатор отражает состояние рынка и рассчитывается на основе цен 50 наиболее ликвидных акций крупных российских компаний. Нужно отметить, что данный индекс отражает структуру российской экономики (например, если преобладающую часть в экономике занимает нефте-газодобывающие компании, то и в составе индекса ММВБ они будут составлять наибольшую часть).

Рассчитаем доходность индекса ММВБ за последние 10 лет(2005- 2015 год), а рассчитаем на сколько изменилась доходность за последний год, два года..., за 10 лет(смотреть Таблицу 1 и 2):[7]

Таблица 1. Доходность индекса ММВБ за последние 10 лет

Дата (конец года)	Значение (в пунктах)	Доходность (годовая)
01.03.2005	598,04	-7%
01.03 2006	1 299,19	102%
01.03.2007	1 698,08	31%
01.03.2008	1 628,43	-4%
01.03.2009	772,93	-53%

01.03.2010	1 450,15	88%
01.03.2011	1 813,59	25%
01.03.2012	1 517,34	-16%
01.03.2013	1 438,57	-5%
01.03.2014	1 369,29	-5%
01.03.2015	1 582,42	16%

Таблица 2. Изменение доходности индекса ММВБ за год, два года,..., 10 лет.

Период	Доходность	Во сколько раз
за 10 лет	165%	2,65
за 9 лет	22%	1,22
за 8 лет	-7%	0,93
за 7 лет	-3%	0,97
за 6 лет	105%	2,05
за 5 лет	9%	1,09
за 4 года	-13%	0,87
за 3 года	4%	1,04
за 2 года	10%	1,1
за 1 год	16%	1,16

Например, вкладывая n-ную сумму денежных средств 10 лет назад(в 2005 году), то сейчас (в 2015 году) капитал бы увеличился в 2,65 раз.

Вывод: Исходя из этого можно сделать предположение о том, что если рассматривать большой промежуток времени(например, 10 лет), то большинство крупных и устойчивых ПИФов проигрывают до доходности индексу ММВБ.

Важным моментом является анализ фондов по доходности. В таблице 3 представлено сравнение доходности ПИФов с доходностью индекса ММВБ за указанные промежутки времени.[8]

Таблица 3. Сравнение доходности ПИФов с доходностью индекса ММВБ

Период	Доходность индекса ММВБ	Место в рэнкинге индекса ММВБ	ПИФЫ		Доходнее, чем ...% ПИФов
			Всего	ММВБ	
за 1 год	16%	112	396	24	69,89
за 2 года	10%	103	366	24	69,88
за 3 года	4%	70	349	24	78,4
за 4 года	-13 %	88	323	24	72,7
за 5 лет	9%	67	312	24	89,3
за 6 лет	105%	57	306	24	79,7
за 7 лет	-3%	91	289	21	66
за 8 лет	-7%	76	216	12	62,75
за 9 лет	22%	29	155	7	80,4

за 10 лет	165%	11	117	2	90,4
-----------	------	----	-----	---	-------------

Вывод: Несмотря на то, что целью паевых инвестиционных фондов является получение прибыли, Индекс ММВБ превосходит по доходности подавляющее большинство ПИФов. Немногим фондам удалось превзойти по доходности индекс ММВБ. Исходя из этого можно сделать предположение о том, что более выгодным вариантом является вложение денежных средств в ценные бумаги компаний, входящих в список индекса ММВБ.

Инвестирование в индексные ПИФЫ

Рассмотрим вариант инвестирования в индексные ПИФы. Смысл данного вида ПИФов состоит в том, что средства пайщиков вкладываются в те же акции и в той же пропорции, как и в составе индекса. Таким образом структура индексного ПИФа почти полностью соответствует структуре индекса, соответственно и доходность будет примерно такая же. При этом комиссии за управление ПИФом сведены к минимуму.

На данный момент представлены 25 индексных ПИФов.[9] Первые индексные ПИФы появились в 2004 году. Можно заметить, что все без исключения индексные фонды - открытого типа, то есть есть возможность купить, погасить пай в любой рабочий день в году. В таблице 4 представлен рейтинг 10 наиболее доходных индексных ПИФов.

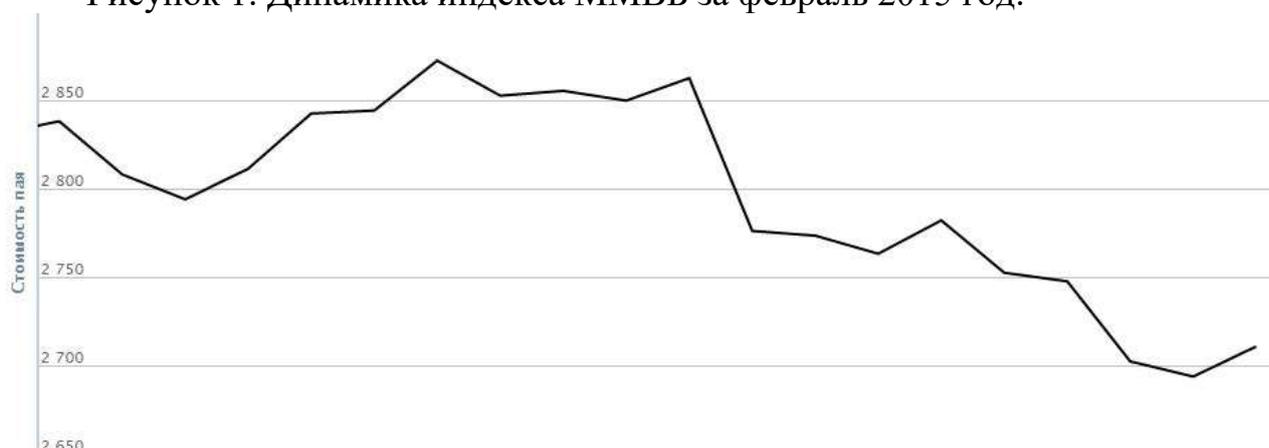
Таблица 4. Рейтинг наиболее доходных паевых инвестиционных фондов по состоянию на конец февраля 2015 года.

№	Название фонда	Прирост, %
1	<u>Газпромбанк – Индекс ММВБ – Электроэнергетика</u>	22,56
2	Открытие – Индекс ММВБ - электроэнергетика	20,41
3	<u>ДОХОДЬ – Индекс ММВБ</u>	9,45
4	АК БАРС - Индекс ММВБ	7,73
5	Максвелл Индекс ММВБ	7,59
6	<u>Солид – Индекс ММВБ</u>	7,43
7	Финам Индекс ММВБ	7,37
8	АГАНА	7,33
9	ИнвестКапитал – Индекс ММВБ	7,19
10	<u>УНИВЕР – Индекс ММВБ</u>	7,09

Если сравнить данные по индексным ПИФам и индекс ММВБ за месяц, то можно увидеть разницу в котировках, а также в динамике индекса

ММВБ, она составила -10,16%. Динамика индекса ММВБ представлена на рисунке 1.

Рисунок 1. Динамика индекса ММВБ за февраль 2015 год.



Рассматривая рейтинг паевых инвестиционных фондов по доходности, то за период с 31.01.2014 по 30.01.2015 первое место занял "УРАЛСИБ Глобал Реал Эстет" с управляющей компанией УРАЛСИБ с доходностью 140,67%, на втором месте находится фонд "Открытие- Зарубежная собственность" с УК ОТКРЫТИЕ- 135,04%, и на третьем месте "УРАЛСИБ Акционерные рынки развивающихся стран" с УК УРАЛСИБ- 119,5%. По стоимости чистых активов ПИФ "Райффайзен-США" находится на первом месте с СЧА равном 5 269 096 462,63 руб, на втором- "УРАЛСИБ Первый"- 4 332 583 055,99руб и на третьем "Резервный. Валютные инвестиции"- 3 906 426 754,67 рублей.

В заключении необходимо сказать, что выбор способа инвестирования в сложившейся экономической ситуации при плавающем курсе рубля и постоянном изменении курса зависит в первую очередь от возможностей самого инвестора(финансовый потребитель), от суммы денежных средств, которую готов потратить или потерять инвестор в результате обесценения рубля(при условии вложений в национальной валюте), от целей инвестирования. Вложение в фонды представляет собой нечто среднее между банковскими депозитами и деятельностью на фондовом рынке.

Учитывая преимущества в отношении управления средствами и величины доходности, можно сделать вывод, что такой метод инвестирования является наименее рискованным. А это уже очень важный аргумент, ведущий к высоким показателям доходности.

Те инвесторы, которые готовы идти на большой риск с целью получения будущих доходов могут приобрести пай фонда акций, однако рассчитывать на быстрое получение прибыли они не должны. Лучшим вариантом в данном случае являются долгосрочные вложения – за короткое время цены таких паев из-за колебаний на фондовом рынке могут

существенно снижаться, а за длительный период – приносить большую прибыль, чем, например, облигации. С другой стороны, инвесторы, которые заинтересованы в сохранении средств в период инфляции и, возможно, заработать должны вкладываться в фонды облигаций. Однако наиболее оптимальным вариантом является смешанный фонд, поскольку позволяет изменять структуру портфеля. В период экономического подъема на рынке выгоднее переводить большую часть активов в акции, в период спада – в облигации.

Использованные источники:

- 1.Центральный банк РФ [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics(дата обращения: 10.04.2015)
- 2.Информационный портал[Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=3739161>(дата обращения: 05.04.2015)
- 3.Национальная ассоциация участников фондового рынка[Электронный ресурс] URL: <http://www.naufor.ru/>(дата обращения: 07.04.2015)
- 4.Рейтинговое агентство РАЭКСПЕРТ [Электронный ресурс] URL: <http://raexpert.ru/ratings/managing>(дата обращения: 12.04.2015)
- 5.Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс] URL: <http://www.ra-national.ru/?page=invest-reliability-rating>(дата обращения: 05.04.2015)
- 6.Московская биржа[Электронный ресурс] URL: <http://moex.com/ru/index/MICEXINDEXCF/>(дата обращения: 10.04.2015)
- 7.Московская биржа [Электронный ресурс] URL: <http://moex.com/ru/index/MICEXINDEXCF/archive/#/from=1999-03-01&till=2015-03-01&sort=TRADEDATE&order=desc>(дата обращения: 10.04.2015)
- 8.Группа Cbonds[Электронный ресурс] URL: <http://pif.investfunds.ru/funds/rate>(дата обращения: 10.04.2015)
- 9.[Электронный ресурс] URL: <http://pif.investfunds.ru/funds/rate>(дата обращения: 10.04.2015)

Лукьяненко Н.А.

магистрант

кафедра «Маркетинг и логистика»

Решетникова И.И., д.э.н.

доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Современный человек не может представить свою жизнь без Интернета. Развитие сети Интернет и ее распространение растет

стремительно и неумолимо как во всем мире в целом, так и в России в частности. Из отчета Фонда Общественного мнения "Интернет в России: динамика проникновения. Зима 2013-2014гг" следует, что количество активных интернет-пользователей достигло 56,3 миллиона человек, при годовом приросте в 7%. Для суточной аудитории данный показатель равен 12%. 7 апреля 2015 года на шестом российском форуме по управлению интернетом спикер Руслан Гаттаров (администрация Челябинской области, России) говорил о 72 миллионов пользователей интернет в России, ссылаясь на Яндекс, и о том, что эпоха анонимности в Интернете уходит в прошлое. Интернет-маркетолог должен знать своего клиента, предугадывать его потребности и желания. Современные практики Рунета говорят о том, что во главе угла стоит пользователь, он же потребитель товаров и услуг виртуального интернет рынка. Анна Артамонова, вице президент Mail.ru в предисловии к книге Ларри Вебера «Эффективный маркетинг в Интернете» отмечает, что однонаправленная коммуникация традиционного маркетинга, ориентированная просто на доставку рекламного сообщения целевой аудитории, трансформировалась в необходимость постоянно поддерживать диалог и выстраивать долгосрочные взаимоотношения с каждым клиентом. Автор учебников по интернет-маркетингу и директор по исследованиям Mail.ru Федор Вирин отмечает, что интернет – это инструмент для построения коммуникаций с целевыми группами, при этом считает, что интернет-пользователи более требовательны к обслуживанию.

Важно понимать, Сеть Интернет - это виртуальный рынок, на котором продавцы ищут своих покупателей, рекламируют и продвигают свои товары и услуги и таргетируют их на конечного потребителя. Продвижение продуктов и услуг через интернет совершенствуется с каждым днем и ориентировано на взаимодействие с клиентом, анализом его поведения, персональных данных, желаний и действий в сети. Новый интернет порождает новые продукты, которые совмещают в себе контекстные, поведенческие и медийные признаки, а также новые технологии, которые должны окупать инвестиции в рекламу и увеличивать клиентскую базу.

Современные маркетологи, прежде чем вложить деньги в рекламу, считают возврат вложенных инвестиции (return of investments). Для них важно вкладывать с максимальной отдачей, поэтому они готовы вкладывать в актуальные технологии интернет-рекламы свои маркетинговые бюджеты, так как вложенные инвестиции приносят прибыль, увеличивают продажи товара или услуги, повышают лояльность покупателя и побуждают его к повторной покупке.

Когда компания Бегун несколько лет назад проводила исследование среди своих клиентов-агентств по вопросу оценки эффективности рекламной кампании и спрашивала ответ на вопрос: «Какие цели вы ставите перед рекламной кампанией и как вы планируете считать эффективность и ROI

(возврат инвестиций на рекламу)?», более 50% терялись и сразу не могли ответить на поставленный вопрос. В настоящее время большинство маркетологов поинтересуются эффективностью планируемой рекламной кампании. Оценка эффективности интернет-рекламы может проводиться на различных уровнях:

- оценка эффективности рекламной политики в Интернете;
- оценка эффективности отдельных рекламных кампаний в Интернете;
- оценка эффективности отдельных рекламных площадок, задействованных в рекламной кампании;
- оценка эффективности отдельных элементов рекламной кампании: рекламных носителей, концепций рекламных сообщений, мест размещения и т.п.

Мы разделяем мнение тех практиков Интернета, которые придерживаются разделения эффективности Интернет-рекламы на две составляющие: коммуникативная и коммерческая эффективность.

Оценивая коммуникативную эффективность, маркетологи определяют уровень воздействия рекламы на потребителя. Чтобы достичь эффекта от коммуникационного воздействия рекламного сообщения на целевую аудиторию, важно каждому клиенту посылать «свои» рекламные сообщения на «своих» рекламных площадках. Только тогда образ товара, фирмы, запоминаемость и узнаваемость рекламы, прочно засядут в голове потребителя, который в конечном итоге станет Вашим лояльным покупателем при правильном обращении с ним. В этом аспекте мы приближаемся ко второй составляющей эффективности Интернет-рекламы – коммерческой, которая подразумевает оценку экономической целесообразности произведенных вложений. Маркетологи при планировании рекламной кампании должны понимать, что экономическая эффективность обычно зависит от коммуникативной, другими словами, уровень продаж зависит от степени психологического воздействия рекламы на потребителя.

Одна из самых распространенных моделей рекламного обращения и в целом маркетинговых коммуникаций с целью побудить клиента приобрести товар предложена Э. Левисом (США) в 1896 г. Она по праву находится в первом ряду инструментов классического, традиционного маркетинга наряду с такими инструментами, как «4P», SWOT-анализ и др. Модель, аббревиатура которой АИДА (аббревиатура от англ. Attention, Interest, Desire, Action) описывает этапы желательной реакции потенциальных потребителей на обращенные к ним коммуникации, последовательно стремящиеся:

- а) привлечь, завоевать внимание возможного клиента к объекту

рекламы. Для этого необходимо захватить взгляд (слух) клиента, что он задежал свое внимание на данном объявлении или презентации. Это можно осуществить с помощью специальных ай-стопперов, удачного места размещения, привлекательной компоновки, неожиданных креативных решений, при которых игнорировать сообщение просто невозможно;

б) повысить интерес клиента к идее, основным элементам сообщения. Завоевав внимание клиента, переходим к пробуждению интереса к вашему товару или услуге. Эту задачу должен решать в первую очередь заголовок или первая фраза сообщения. Она может быть парадоксальной, вызывающей или даже шокирующей;

в) стимулировать желание, потребность клиента в приобретении. Его пытаются завоевать наиболее привлекательными выгодами, предоставляемыми товаром, местом продажи и др.; показывают, какие выгоды извлекли из использования этого товара или услуги другие люди — известные и обычные.

г) показав необходимую последовательность шагов, добиться действия клиента для приобретения им желаемого. Надо объяснить, что и как он должен сделать, чтобы купить товар: указать адрес ближайшего магазина, предоставить форму заказа для заполнения, предложить «кликнуть» на кнопке «покупка» в интернет-сайте и т.п.

АИДА — это по сути базовая, универсальная «формула» для структурирования всех видов рекламных объявлений, коммерческих радиопередач, директ-маркетинговых писем, брошюр и каталогов, а во многих случаях — и личных контактов при продажах.

Ключевым трендом современной интернет-рекламы являются поведенческие технологии. Данные технологии пользуются повышенным интересом со стороны экспертов: они обсуждаются на отраслевых конференциях, в профессиональных сообществах в сети.

Одним из трендов Рунета является ремаркетинг (второе название поведенческий ретаргетинг) - это рекламный механизм, посредством которого онлайн-реклама направляется тем пользователям, которые уже просмотрели рекламируемый продукт, посетив сайт рекламодателя, но не совершили покупку.

Поведенческая технология - ремаркетинг - в последнее время получила широкое применение для самых различных проектов в интернете. Более 10 лет применяется ремаркетинг на Западе. Известные американские сайты zappos.com, Amazon.com, [Nordstorm](http://Nordstorm.com), [V&N Photo](http://V&N Photo.com) и даже президент США Барак Обама со своей предвыборной кампанией с радостью используют ремаркетинг. В России компания Google начала тестирование этой технологии в 2009 году. В Рунете ретаргетинг стал одним из главных трендов 2012 года и не теряет оборотов.

Цель ремаркетинга - увеличение продаж. Цель любого продавца

вернуть клиента повторно и совершить повторную продажу, в этом и помогает ремаркетинг интернет-маркетологам. Технология ремаркетинга позволяет осуществлять поиск новых возможностей коммуникации с целевой аудиторией для обеспечения роста продаж, возврата клиентов, повторных продаж. Например, уже сделавшим заказ клиентам, рекламодатель может показать рекламу других товаров и услуг, а ушедших «без покупки» вернуть на сайт с помощью дополнительных акций, скидков или рекламы.

Принцип работы ремаркетинга выглядит следующим образом. Посетители сайтов ведут себя по-разному: одни подробно изучают услуги, другие делают заказ, не раздумывая, третьи — уходят с сайта после просмотра первой же страницы. В зависимости от сценария поведения пользователей можно выявить их отличия и разделить на группы, присвоив каждой свой тип меток. Тогда за пределами сайта рекламодатель сможет взаимодействовать с каждой группой целенаправленно. Например, когда «размеченный» пользователь попадает на сайт-партнер «Бегуна», ему транслируется то или иное рекламное сообщение (баннер или витрина) в зависимости от задачи, поставленной рекламодателем. Рекламное предложение помогает вернуть пользователя на сайт и мотивирует для совершения нужного действия.

В современной интернет-рекламе выделяют кроме поведенческого ремаркетинга поисковый и персонализированный.

Поисковый ретаргетинг - разновидность поведенческого ретаргетинга. При ее использовании таргетирование осуществляется по поисковым запросам пользователей в поисковом сайте. Данный вид ретаргетинга используется для привлечения на сайт рекламодателя новых пользователей, которые ранее не заходили.

Персонализированный ретаргетинг дает рекламодателям возможность делать свой баннер, созданный «на лету» для конкретного пользователя на основании особенностей его поведения в сети. Например, если пользователь на сайте рекламодателя искал зеленые сапоги, то в дальнейшем этот пользователь видит баннеры с зелеными сапогами и аналогичные товары. Для осуществления персонализированного ретаргетинга могут быть использованы данные о пользователе, хранящиеся в CRM или Retention CRM рекламодателя.

Товарный Бумеранг представляет собой более персонализированный ретаргетинг и позволяет сайту показывать баннеры тем несостоявшимся покупателям, которые уже просмотрели конкретный товар, но по каким-то причинам не приобрели его.

Рекламируя просмотренные товары, данный вид ретаргетинга сопровождает заинтересованного пользователя в сети и призывает его совершить покупку.

На российском рынке в 2013 году компания Бегун активно использовала данный вид ремаркетинга и сочетала его с медийной рекламой. Продукт назывался брендированные витрины с технологией ремаркетинг, то есть витрина генерировалась «на ходу» и в ней показывались те товарные позиции, которыми пользователь интересовался на сайте рекламодателя.

Коммуникация ремаркетинга осуществляется на основе переосмысливания ранее применявшегося маркетингового приема, с применением иных методов, каналов и мест коммуникации, неожиданной для целевой аудитории.

Ремаркетинг, с помощью иных средств, методов коммуникации позволяет продолжить контакт целевой аудитории с товаров, брендом. Например, ремаркетинг предоставляет пользователю возможность увидеть рекламу новой брендовой сумки после того, как он покинул сайт, и информировать его о том, что новую сумку можно приобрести с дополнительным дисконтом. Еще одно преимущество ремаркетинга - возможность обеспечить допродажи и кросс-продажи.

Например, ремаркетинг делает возможным использовать интерес покупателя к приобретенному товару. Ремаркетинг позволяет напомнить ему о необходимости купить аксессуары, дополнительные товары. Ремаркетинг подскажет покупателю, что еще он может и должен приобрести эти товары.

Таким образом, можно сделать вывод, что технология ремаркетинг позволяет показывать рекламу с высоким таргетингом, то есть той целевой аудитории, которая нужна рекламодателю, интересовалась товаром или возможно купит продукцию повторно или совершит покупку аксессуаров для ранее приобретенного товара.

Мировые эксперты единогласно говорят о том, что использование технологии ремаркетинга в современной интернет-рекламе - актуальный тренд, который окупает вложенные в него средства.

Директор компании Magnetic Джеймс Грин, специализация которого поисковый ретаргетинг, в докладе за ноябрь 2011 предполагает, что будущее маркетинга лежит в соединении поисковых данных и баннерной рекламы, называемом поисковым ретаргетингом. В своем отчете он говорит о тенденциях рекламного бизнеса, которые подкреплены исследованиями различных компаний и мнениями экспертов. Теренс Каваяя, основатель и CEO LUMA Partners, утверждает: «Высочайшая окупаемость инвестиций для маркетологов лежит в поиске, а следующий по окупаемости - это ретаргетинг, основанный на поведении».

Использованные источники:

1. Карпова, С.В. Особенности использования маркетинговых инноваций в банках /Карпова С.В., Захаров И.С. //Научные труды Вольного экономического общества России. - 2013. - Т.179. - С.389-394
2. Лукьяненко, Н.А. Эффективные инструменты современного интернет-

маркетолога /Н.А. Лукьяненко // Научные труды Вольного экономического общества. - 2014. - Том 188. - С. 448

3. Лукьяненко Н.А. Использование поведенческих технологий в современной интернет-рекламе /Н.А. Лукьяненко // Современное маркетинговое мышление Под общей редакцией д-ра экон. Наук, профессора Карповой С.В., ответственный редактор д-р экон. наук Стыцук Р.Ю. Москва, 2014. С. 108-112.

4. Лукьяненко Н.А. Современные тенденции интернет-маркетинга /Н.А. Лукьяненко // ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ.ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА Материалы международнойнаучно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 7-9.

5. Лукьяненко, Н.А. Ремаркетинг как явление в современной интернет-рекламе /Н.А. Лукьяненко // Научные труды Вольного экономического общества России. 2014. Т. 189. С. 414-418.

6. Решетникова, И.И. Репутационный капитал как фактор обеспечения конкурентоспособности российского бизнеса: теория, методология, исследования, проблемы формирования и управления в условиях глобализации рынков / Решетникова И.И. //автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Волгоградский государственный технический университет. - Волгоград, - 2011

7. Решетникова, И.И. «Экономика участия» как основа формирования репутационного капитала организации /Решетникова И.И. //Предпринимательство. - 2010. - № 1. - С. 88-91.

8. Решетникова, И.И. Основы формирования репутационной стратегии компании /Решетникова И.И.//Экономический анализ: теория и практика. - 2010. - №22. - С.47-50

9. Решетникова, И.И. Современные инструменты формирования репутационных активов компании: кобрендинг /Решетникова И.И.// Известия Волгоградского государственного технического университета. - 2011. - Т. 11. - № 4 (77).- С. 130-135

10. Стыцук, Р.Ю. Методические подходы к повышению уровня конкурентоспособности российских организаций на национальном и глобальном рынках /Стыцук Р.Ю.//Российское предпринимательство. - 2014. - № 22 (268). - С. 183-191.

*Лунина Д. С.
студент группы НД-21*

*ФГБОУ ВПО «Тихоокеанский Государственный Университет»
Россия, г. Хабаровск*

НЕФТЕГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС ХАБАРОВСКОГО КРАЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Топливо-энергетический комплекс – фундамент экономики Хабаровского края. Его основа – нефтеперерабатывающая и угледобывающая промышленность, электроэнергетика и тепловое хозяйство, система газоснабжения, управляющие и сбытовые структуры.

В данной статье автором рассмотрено современное состояние нефтегазоперерабатывающего комплекса Хабаровского края.

В настоящее время на долю Хабаровского края приходится около 90% нефтепереработки ДВФО. Переработка нефтяного сырья на территории края осуществляется силами трех нефтеперерабатывающих заводов: Хабаровского и Комсомольского НПЗ, а также НПЗ ЗАО «Трансбункер» в п. Ванино. Заводы не только покрывают потребности края в качественных нефтепродуктах, но и экспортируют их в страны АТР.

Мощность Комсомольского НПЗ составляет 8,0 млн т. (58,5 млн барр.) нефти в год. Завод перерабатывает западносибирскую нефть и нефть, добываемую Компанией на острове Сахалин. Завод производит топливо различного назначения: авиационные и автомобильные бензины, реактивное топливо, дизельное топливо - арктическое, зимнее, летнее.

Комсомольский НПЗ является одним из основных поставщиков нефтепродуктов на рынок Дальнего Востока. [2]

Хабаровский НПЗ одно из важнейших предприятий отечественной промышленности на Дальнем Востоке России, с комплексом мощностей по переработке 5 млн. тонн нефти в год. Продукция реализуется потребителям Хабаровского, Приморского и Камчатского краев, Амурской, Магаданской областей и Бурятии, экспортируется в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

На Хабаровском НПЗ проведена модернизация и реконструкция, которая позволила заводу перейти на выпуск более 20 наименований нефтепродуктов, в том числе: автомобильные бензины класса «Евро-4», дизельные топлива (летнее, зимнее, арктическое, судовое), авиационный керосин, мазут топочный, флотский, сжиженный газ.

Существующие мощности переработки ООО «Ванинский НПЗ» (группа компаний «Трансбункер») составляют 0,6 млн тонн нефти в год, глубина переработки – 55%.

В настоящее время реализуется инвестиционный проект строительства второй очереди нефтеперерабатывающего завода в р.п. Ванино мощностью

1,0 млн тонн сырья в год. С вводом второй очереди объем переработки НПЗ возрастет до 1,6 млн тонн нефти в год, а глубина переработки – до 78%. Номенклатуру выпускаемой продукции составят: мазут, бензины, дизельное топливо класса «Евро 4–5», авиационный керосин и судовое маловязкое топливо. Завершение строительства второй очереди НПЗ намечено на 2017 год.

Перспективное развитие нефтеперерабатывающего комплекса связано с реализацией программ технического развития и модернизации предприятий. Так, в целях повышения глубины переработки нефти, увеличения объемов выпуска светлых нефтепродуктов и повышения их качества на Комсомольском НПЗ реализуется программа строительства комплекса глубокой переработки нефти. Запуску в производство нового вида топлива предшествовала реализация мероприятий по усовершенствованию технологии смешения компонентов на НПЗ. Также специалистами были отработаны схемы отгрузки и транспортировки.

Компоненты для производства топлива нефтяного тяжелого вырабатываются на установке первичной переработки нефти ЭЛОУ-АВТ-3 при вакуумной перегонке мазута.

Помимо экономического эффекта, производство данного вида топлива позволит увеличить глубину переработки нефти в среднем на 7%.

Запланировано строительство продуктопровода до порта Де-Кастри, протяженностью около 325 км, мощностью 5-6 млн тонн светлых нефтепродуктов в год. Это обеспечит замещение поставок продукции железнодорожным транспортом в порты Ванино и Находка для экспорта в страны АТР, снизив транспортные расходы и сократив время транспортировки.

Система газоснабжения края работает на сжиженном и природном газе. Ресурсная база природного газа – шельфовые месторождения Сахалина. В крае создана мощная опорная сеть магистральных газопроводов протяженностью около 1,5 тыс. км. Для реализации программы газификации, между правительством края и консорциумом участников проекта «Сахалин-1» заключен контракт на поставки голубого топлива на протяжении 20 лет.

Объем реализации сжиженного газа составляет около 30 тыс. тонн в год, поставки которого на 70 % обеспечивают Хабаровский и Комсомольский НПЗ. Газораспределительная организация – ОАО «Хабаровсккрайгаз». Газотранспортная система сжиженного газа включает около 400 километров внутриквартальных газопроводов, свыше 700 групповых резервуарных установок, три газонаполнительные станции.

В Хабаровском крае утверждена «Программа развития газоснабжения и газификации Хабаровского края на 2012–2015 годы», которая предусматривает:

- строительство более 160 км межпоселковых газопроводов для газификации 40 населенных пунктов края;
- перевод на природный газ 49 котельных;
- газификацию около 40 тыс. квартир (домовладений) жилищного фонда.

Инвестиции на реализацию Программы газификации края составят около 8,0 млрд рублей.

В Хабаровском крае в рамках реализации Федерального закона от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные РФ» в крае реализуются краевая целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Хабаровском крае на 2011 – 2015 годы и целевые показатели до 2020 года». В рамках программы осуществляется следующие подпрограммы:

- повышения эффективности использования нефтяного сырья за счет увеличения глубины его переработки, расширения ассортимента и рынков сбыта выпускаемой продукции;
- газификации территории края. [1]

Для достижения основной цели, стоящей перед комитетом Правительства края по развитию топливно-энергетического комплекса – создание условий для гарантированного обеспечения энергией и топливом населения и экономики края, необходимо решение следующих задач:

- обеспечение возрастающих потребностей экономики края в энергоресурсах и повышение доступности энергетической инфраструктуры;
- развитие энергосбережения и повышение энергетической эффективности;
- модернизация топливно-энергетического комплекса края;
- развитие газификации края;
- мобилизация доходов в бюджет края.

В Хабаровском крае проводится целенаправленная государственная политика в области энергосбережения, повышения эффективности выработки энергоресурсов и оптимизации использования топлива.

Реконструкция и модернизация нефтеперерабатывающих заводов направлена на увеличение глубины переработки нефти и улучшение качества нефтепродуктов, что позволит выпускаемой продукции повысить конкурентоспособность и соответствовать международным стандартам, а также значительно снизить экологическое воздействие на окружающую среду.

Развитие газотранспортной инфраструктуры и газификация края являются важным элементом социально-экономического развития края и одним из стратегических приоритетов, направленных на повышение энергетической безопасности, диверсификации топливообеспечения,

эффективности и надежности энергоснабжения.

Богатая ресурсная обеспеченность Дальневосточного региона может и должна стать фундаментом благосостояния, базой занятости и высокого уровня жизни населения. Масштабное развитие в регионе нефтегазопереработки с ориентацией на рынки стран АТР и широким торговым и инвестиционным международным сотрудничеством должно стать одним из главных условий его экономического роста.

Использованные источники:

1. Министерство экономического развития Хабаровского края [Электронный ресурс]: база данных. - Режим доступа: <http://mines.khabkrai.ru> (16.08.2015).
2. ОАО «НК«Роснефть» : годовой отчет 2014г. [Электронный ресурс]: база данных.— Режим доступа: <http://www.rosneft.ru> (20.08.2015).

*Лунченкова А.В.
студент*

*Сорокина Ю.В.
ассистент*

*кафедра «Сервис»
Свинарёва Ю.А.
студент*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

**ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ В СФЕРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ**

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы качественного обслуживания населения. Рассмотрена специфика обслуживания клиентов в сфере недвижимости. Приведены некоторые правила и нормы поведения при работе с посетителями. Рассмотрены принципы работы агентов недвижимости с клиентами при заключении сделки.

Ключевые слова

Сфера недвижимости, сфера обслуживания, сервис, агент недвижимости, клиент.

В настоящее время сфера услуг набирает обороты в развитии. Она проявляется во всех областях общественной жизни. Значение данной сферы очень велико. Современный человек желает получить не только качественный товар или услугу, но и качественного обслуживания. Для современных покупателей факт получения качественного обслуживания очень важен. А для того чтобы успешно удовлетворять нынешние

потребности общества необходима подготовка квалифицированных кадров по данному направлению. В любой организации важно, чтобы клиенту предоставляли качественное обслуживание, чтобы он хотел вернуться к производителю услуг снова. Подобные вопросы решает сфера сервиса.[1]

В связи с вышесказанным можно сформулировать определение сервиса. Под сервисом понимают обслуживание населения в различных сферах повседневной жизни.

Упоминая о том, что сфера обслуживания встречается во всех сферах человеческой деятельности, следует отметить, что сфера недвижимости не является исключением.[2] Эта область деятельности, которая также развивается стремительным образом, подразумевает работу с клиентами и, следовательно, не может обходиться без обслуживания. Главной целью любой компании или агентства недвижимости является общественное признание, умение находить индивидуальный подход к каждому посетителю фирмы и др. Но, в конечном счёте, та из них станет сильнейшей, которая сумеет завоевать внимание клиентов. Сервис в таких компаниях становится конкурентным преимуществом, которое приносит постоянную прибыль, мотивирует персонал и позволяет фирме быть конкурентоспособной. Данная стратегия будет всегда работать на благо клиента и тем самым приносить успешность фирме.[3]

Решать вопросы, так или иначе связанные с недвижимостью, людям приходилось во все времена. Но именно современный рынок демонстрирует полный спектр возможностей практически для всех категорий населения. Но в этом информационном изобилии простой человек оказывается практически беспомощным.[4] Помочь ему подобрать наиболее правильный и выгодный вариант услуг, преодолеть бюрократические барьеры и разъяснить юридические тонкости проведения сделок – в этом и заключается цель работы специалиста по недвижимости.[5]

Профессия риэлтора требует общего образования в различных отраслях – от психологии и юридических знаний, до архитектуры и строительства. Изменяется экономическая ситуация, происходят изменения в обществе, и возникает потребность в изучении новых дисциплин, таких как макроэкономика и микроэкономика, маркетинг рынка недвижимости, деловая этика и другие. Такая серьёзная подготовка необходима для того чтобы предоставлять качественное обслуживание потребителям, работать в рамках действующего законодательства и организовывать в стране высококлассный рынок недвижимости.[6]

Успешная работа агента по недвижимости сопровождается обязательным соблюдением жилищного, гражданского и семейного законодательства, а также следованием наследственного и уголовного права. Зачастую риэлтор выступает в своеобразной роли юридического лица (представляет интересы клиента в суде, составляет иски, заявления),

консультирует по вопросам жилищного законодательства.

От того насколько успешно проходят переговоры с клиентами часто зависит сколько сделок заключит риэлтор. Значительную роль играет доверие потребителя. Поставщику услуг необходимо проявлять профессионализм, доказывая клиенту выгодность той или иной сделки.[7]

Существуют различные правила, благодаря которым организация сможет заключить сделку с клиентом и наладить с ним контакт. Важным моментом является создание благоприятной обстановки и соблюдение правил этикета. Она помогает расположить к себе потребителя услуг и в последующем обсуждать с ним решение важных вопросов.

Известность компании также играет положительную роль в работе с клиентом, т.к. чем более популярной она будет среди населения, тем большее доверие она вызовет у посетителей. Постоянные клиенты, как правило, влекут за собой новых клиентов, а данный факт всегда положительно сказывается на репутации любой фирмы.

Правильное ведение переговоров, умение вызывать доверие у клиентов является одним из важнейших особенностей успешной работы любой организации. Но существуют ещё более актуальные вопросы, которые всегда интересовали покупателей услуг любой области. Каждый клиент стремится приобрести качественную услугу по максимально низкой цене. Сфера недвижимости напрямую связана с решением данных вопросов. Известный американский деятель в области бизнеса, управления продажами, самореализации и лидерства, Брайан Трейси, в одной из своих книг высказал следующее мнение: «Покупателю требуется наивысшее качество по самой низкой цене. Клиент, принимая решение о конкретной покупке, всегда будет стремиться к удовлетворению максимального числа своих потребностей. Только те компании, которые удовлетворяют настойчивое стремление покупателя приобретать товары и услуги все более высокого качества за все более низкую цену, преуспеют на рынке».[8]

Совокупность перечисленных мероприятий и подходов формирует привлекательность риэлтерской фирмы в глазах потребителей услуг, что создает необходимость применения комплексного подхода при организации сервиса на предприятиях недвижимости.

Использованные источники:

1. Горностаева Ж.В., Колесников В.Н. Особенности рынка риэлтерских услуг и их влияние на характер конкурентных отношений на исследуемом рынке// Экономические науки. 2009. № 51. С. 187-191.
- 2.Алехина Е.С., Горностаева Ж.В., Кушнарера И.В. К вопросу об организации клиентоориентированности на предприятиях сервис// В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы IV международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Академический». 2014. С. 206.

3. Дуванская Е.В., Неплюева Т.С. Роль культуры сервиса на предприятиях // Электронный научно-практический журнал Культура и образование. 2014. № 6 (10). С. 71.
4. Дуванская Е.В., Селеменева Е.А. Сервис и культура как части одного целого // Электронный научно-практический журнал Культура и образование. 2014. № 6 (10). С. 72.
5. Алехина Е.С., Мамеева С.А. Особенности культуры обслуживания потребителя на предприятии сервиса // Электронный научно-практический журнал Культура и образование. 2014. № 6 (10). С. 70.
6. Алехина Е.С., Иванова М.В. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей. В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). Саратов, 2014. С. 10-11.
7. Сорокина Ю.В., Хиникадзе Т.А., Горностаева Ж.В. Мониторинг как метод маркетингового исследования при оценке качества государственных услуг на примере сферы высшего профессионального образования. Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 132-135.
8. Алехина Е.С., Правдюк В.Н. Дистанционный сервис как технология продвижения сделок в недвижимости [Электронный ресурс] URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1006/9232> (дата обращения 18.08.2015).

Магомадова М.М.
старший преподаватель
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ НА ВОЗВРАТ АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Заключение договора поставки, купли-продажи или оказания услуг / выполнения работ, содержащего пункт о частичной или полной предварительной оплате, для покупателя является риском. Вероятность того, что поставщик не выполнит совсем или частично свои обязательства существует всегда.

Договор, конечно, предусматривает ответственность сторон за нарушение его условий, но судебная процедура может длиться долго. А покупатель на этот период лишён возможности пользоваться своими денежными средствами, то есть авансом, выплаченным согласно положениям контракта. И он вынужден искать дополнительное финансирование для передачи заказа другому поставщику.

Для обеспечения неукоснительного выполнения сторонами обязательств, предусмотренных договором с пунктом о предварительной оплате, создана и активно применяется в хозяйственной деятельности

банковская гарантия на возврат авансового платежа. Условия её выдачи, обращения и другие параметры закреплены как в Российском законодательстве (Гражданский кодекс ст. 368–379), так и правилами Международной торговой палаты [1].

Авансовый платёж покупателя можно рассматривать как целевое финансирование обозначенных в договоре предметов. Если поставщик потратит средства на другие нужды, то выполнить обязательства у него, возможно, не получится. Банковскую гарантию на возврат авансового платежа можно рассматривать как поручительство кредитного учреждения за исполнителя (принципала). Это означает, что в случае нарушения пунктов контракта по срокам, качеству и другим оговоренным положениям покупателю (бенефициару) будут возвращены деньги – предварительная оплата, перечисленная в счёт будущих поставок товара или выполнения работ / оказания услуг [4].

Банковская гарантия выдаётся только при наличии в соглашении о продаже, поставке, выполнении работ/услуг пункта, содержащего обязанность поставщика её предоставить. Если договор заключается обычным способом в процессе хозяйственной деятельности организаций, то условие о поручительстве кредитной организацией является добровольным решением сторон. В контракты государственных и муниципальных учреждений, заключаемых с победителями торгов/аукционов, пункт о предъявлении банковской гарантии на возврат авансового платежа (при его наличии) включается обязательно согласно ст. 96 закона 44-ФЗ от 05.04.2013г.

Определим порядок обращения банковской гарантии:

1. Бенефициар по доверенности получает документ и хранит его до наступления гарантийного случая или до выполнения исполнителем всех обязательств по контракту.

2. После получения БГ аванс должен быть перечислен в сроки, указанные в соглашении, обычно 1–2 дня.

3. В случае нарушения принципалом пунктов контракта и отказа вернуть полученные в качестве предварительной оплаты деньги бенефициар выдвигает гаранту требования об их возмещении.

4. Кредитная организация проводит проверку соответствия заявленной претензии фактам, проверяет сопроводительные документы и выплачивает бенефициару необходимую сумму.

5. Далее она предъявляет принципалу регрессивные требования по возврату денежных средств, затраченных ею.

Количество дней для рассмотрения обращения поставщика устанавливается кредитным учреждением, но оно зависит также от подготовленности заявителя. Необходимый пакет документов практически одинаков во всех банках:

- контракт с условиями о сроках и сумме обязательств, размере предварительной оплаты;
- бухгалтерская отчётность поквартально за последний год с расшифровками статей баланса и отчёта о прибылях и убытках;
- регистры по счетам расчётов с контрагентами, по основным средствам.

Для определения надёжности заявителя кредитное учреждение может попросить и другие документы финансового характера, управленческого учёта. Минимальный срок рассмотрения обращения составляет 3-и дня.

Для рассмотрения требования бенефициара о возмещении аванса при наступлении гарантийных случаев законодательно установлен «разумный срок» (ст. 375 п. 2 ГК РФ). Если приложенные к заявлению доказательные документы правильно составлены и подтверждают, что принципал нарушил пункты соглашения между ним и покупателем, то обычно банк возвращает покупателю аванс через 3–5 дней [1].

По соглашениям, заключённым с бюджетными учреждениями, в качестве доказательств неисполнения поставщиком обязательств не могут использоваться решения суда, так как в гарантии запрещено устанавливать требования от них. По договорам между коммерческими организациями кредитная организация в условия гарантии может включать любые требования к доказательным документам.

По государственным, муниципальным соглашениям законодательно установлено право бенефициара безакцептно списать с расчётного счёта гаранта требуемую сумму по истечении 5 дней с момента предъявления претензии. Такое условие должна обязательно содержать банковская гарантия на возврат авансового платежа.

Действовать банковская гарантия начинает в момент её выдачи. Период, в течение которого бенефициар может потребовать возместить предварительную оплату не может быть менее 1-го месяца со дня окончания срока действия контракта [5].

Определим достоинства и недостатки банковской гарантии.

Минусом обращения в банк можно считать то, что при заключении контракта с государственным/муниципальным учреждением принимаются поручительства строго определённых кредитных учреждений. Они определяются Министерством финансов России, каждый месяц список доверенных банков изменяется и публикуется на сайте <http://www.minfin.ru>. На 1 апреля 2014 года он включает 245 финансовых организаций из 841, то есть менее 30 %. Следовательно, перед обращением в банк за поручительством необходимо узнать, принимаются ли его гарантии.

Второй недостаток заключается в объеме пакета документов, который требует кредитное учреждение для анализа хозяйственной деятельности предприятия и финансовой устойчивости на рынке. Стандартный набор – это

следующие документы:

- бухгалтерская отчётность за 4 последних квартала, которая состоит из баланса, отчёта о прибылях и убытках, расшифровки показателей, пояснительной записки;
- реестры учёта – по дебиторам и кредиторам, основным средствам.

Индивидуальными предпринимателями представляется, соответственно, книга доходов и расходов, на основании которой составлялись декларации 3-НДФЛ, а также данные управленческого учёта и документы по приобретению оборудования, недвижимости, транспорта [2].

Банк может запросить дополнительные документы, недостающие для полноценного анализа компании и принятия решения о выдаче поручительства. Это могут быть сведения о движении товаров, составе основных средств и прочие. Представление всех запрошенных данных не гарантирует согласия финансового учреждения на поручительство.

Одним из достоинств обращения в банк является простота повторных запросов. Проанализировав полностью деятельность компании первый раз, сделав вывод о степени её надёжности, в дальнейшем кредитная организация намного быстрее соглашается на поручительство. При этом требуется представить ей минимальный пакет документов. При постоянном участии в торгах, устраиваемых государственными/муниципальными организациями, это очень удобно и выгодно.

Главным достоинством банковской гарантии исполнения контракта является сохранение собственных денежных средств, используемых в процессе текущей деятельности. Вывод из оборота даже небольшой суммы для «замораживания» её на счёте заказчика может существенно повлиять на финансовое положение компании. А если договор на выполнение госзаказа заключается не один?

Даже если исполнителю соглашением полагается аванс, то воспользоваться им он не сможет, если выбрать обеспечение собственными средствами. Согласно п. 6 ст. 96 закона № 44-ФЗ размер обеспечения исполнения контракта составляет от 5 до 30 % (10–30 % при сумме свыше 50 млн рублей). Конечно, практически всегда используется максимальная ставка. Аванс по государственным закупкам обычно не превышает 30 % (часто бывает, что его вообще нет). В лучшем случае предприятию просто вернутся собственные деньги, перечисленные в счёт обеспечения. А при отсутствии предварительной оплаты оно на срок, отведённый для выполнения обязательств и оплаты договора покупателем, остаётся без некоторой доли оборотных средств [3].

Банковская гарантия исполнения контракта позволяет компании сохранить собственные финансы для использования в процессе деятельности. Кредитные организации могут в качестве залога по

поручительству обязать предприятие приобрести ценные бумаги на сумму обеспечения. Но даже тогда компания останется в выигрыше, так как получит проценты от вложений, то есть каждый рубль будет «работать». Это позволит сохранить стоимость денег, избежать инфляции.

Рассмотрение заявки на предоставление гарантии при обращении в первый раз занимает у кредитного учреждения 3–7 рабочих дней. Срок зависит от своевременного представления документов для анализа деятельности предприятия, включая бумаги по дополнительным запросам банка.

Размер комиссии кредитных учреждений за услуги поручительства не регламентируется, он устанавливается ими самостоятельно, исходя из степени риска – от 0,5 до 5 %. Период действия банковской гарантии исполнения контракта должен превышать срок самого договора на 1 месяц.

Покупатель рассматривает представленный документ в течение 3 рабочих дней, и если он соответствует условиям, обозначенным в ст. 45 ФЗ № 44, то принимает его.

Таким образом, банковская гарантия исполнения контракта – удобный вариант выдачи обеспечения в сфере госзакупок. Но необходимо остерегаться подделок – обращение напрямую в кредитное учреждение намного безопаснее, чем получение документа через брокера. Обнаружение заказчиком «липы» чревато внесением компании, передавшей её, в реестр недобросовестных поставщиков, а также возможным заведением уголовного дела.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.06.2015).
3. Маркова О.М. и др. Коммерческие банки и их операции: Учебное пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 397 с.
4. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. - 10-е изд.; перераб. и доп. - М.: КноРус, 2013 Н.аб. ЭБС Book.ru (2013).
5. Бисултанова А.А. БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ СКФО // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: www.science-education.ru/121-18066 (дата обращения: 14.09.2015).

*Магомадова М.М.
старший преподаватель, зам. декана
по учебно-организационной работе
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный*

ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ПО НАРАЩИВАНИЮ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: Современные коммерческие банки с момента своего возникновения прошли все фазы экономической жизни коммерческих организаций: становление, стремительное развитие, сверхприбыли и зачастую - банкротства. А они были, как известно, связаны не только с экономической нестабильностью, но и с излишне рискованной кредитной политикой, сочетающейся с игнорированием проблем формирования ресурсной базы, а отсюда и невозможностью отвечать по своим обязательствам. В сегодняшних условиях исключительную важность приобретает процесс формирования банковских пассивов, оптимизация их структуры и качество управления всеми источниками денежных средств, которые образуют ресурсный потенциал коммерческого банка.

Ключевые слова: депозит, рост, вклады, резидент, нерезидент, средства населения, ресурсы.

Одной из важнейших задач коммерческого банка является наращивание ресурсной базы. Основным источником увеличения ресурсной базы банков являются средства населения и предприятий. Рост депозитов населения и предприятий будет происходить на основе повышения их доходов, увеличения склонности населения к сбережению в банковской системе [1, с. 21-23].

Достижению цели по наращиванию ресурсной базы коммерческого банка послужит: абсолютный рост ресурсов, в том числе и привлеченных; увеличение, прежде всего, средств резидентов; привлечение средств нерезидентов; своевременный возврат ресурсов, сокращение доли проблемных активов; удешевление ресурсов.

Стоит акцентировать внимание и на вопросах улучшения структуры привлеченных ресурсов; несоответствия пассивов и активов по срокам погашения, темпам роста, более низкого удельного веса в пассивах банков привлеченных средств на более длительный срок; недостаточной гарантии сохранности и возврата ресурсов, размещаемых в банках; низкого удельного веса ценных бумаг, эмитируемых банками [3, с. 197-202].

Для увеличения темпов прироста вкладов населения рекомендуем банкам рассмотреть целесообразность разработки планов вовлечения средств населения в инвестиционный процесс, предусматривающий конкретные программы их привлечения с использованием разнообразных видов вкладов: конверсионных (при вносе средств СКВ конвертируется в

рубли по текущему курсу и накапливается для покупки товаров, при этом процентная ставка дополняется премией, компенсирующей изменения курса), целевых (на отдых, обучение и т. д.), пенсионных, премиальных, инвестиционных, накопительных с автоматическим перечислением части заработной платы, накопительных для несовершеннолетних и иных.

Рекомендуется продлить работу подразделений, осуществляющих операции с вкладами: работать можно в вечерние часы будней и даже в выходные дни. Определенные меры могут быть приняты для улучшения интерьера предназначенных для работы с физическими лицами помещений, качество их оформления, удобства для клиента: рассредоточить рабочие места сотрудников банка, занятых обслуживанием физических лиц, частично изолировать рабочие места (установить перегородки), исключить доступ посторонних к столу, за которым производится заполнение клиентом всех необходимых документов, выделить для обслуживания частных лиц отдельное изолированное окно кассы, исключая необходимость находиться в общей очереди.

Необходимо увеличить количество сотрудников, обслуживающих вкладные операции физических лиц, упростить процедуру этого обслуживания, повысить требования к культуре обращения с вкладчиками, а также уделить внимание соответствующему рекламному обеспечению.

В последнее время в различных экономических изданиях появилась множество статей, рекламирующих условия привлечения вкладов.

В периодической печати неоднократно публикуются рекомендации потенциальным клиентам об использовании временно свободных денежных средств с наибольшей выгодой. Но при этом следует реально оценивать объемы привлечения средств, так как, если они не будут вовлечены в доходные активы, то банки будут поставлены в сложные условия по использованию средств [2, с. 21].

Проведение научно обоснованной депозитной политики предполагает не только совершенствование действующей системы вкладов как форм аккумуляции денежных средств, но и создание специальной системы экономических стимулов. С одной стороны, эти стимулы должны побуждать предприятия, организации и население хранить свои текущие денежные доходы и накопления на тех или иных депозитных счетах, а с другой, - заинтересовывать банки в развитии различных видов вкладов, внедрении новых, более прогрессивных форм депозитных счетов. Для вкладчиков одним из важнейших стимулов является уровень процента по депозитам.

Отсюда вытекает необходимость глубокого познания механизма действия соответствующих законов в денежно-кредитной сфере. Одновременно следует принимать во внимание наиболее существенные особенности депозитов юридических и физических лиц. Такой особенностью, например, является то, что вклады юридических лиц в банки,

относительно немногочисленные, отличаются сравнительно быстрой оборачиваемостью. Депозиты же физических лиц, напротив, гораздо многочисленнее, но меньше по своим размерам и оборачиваются гораздо медленнее. Операции по привлечению депозитов населения также весьма трудоемки, что предопределяет необходимость широкого использования при обслуживании физических лиц средств оргтехники и специального оборудования.

Использованные источники:

1. Аникеев М.И. Депозитные операции банков // Вестник Ассоциации Белорусских банков. 2011. №19. с.21-23.
2. Ключников М.В. Экономико-статистический анализ структуры и динамики показателей пассивных и активных операций коммерческого банка // Финансы и кредит. 2013г. №12(126), с.21.
3. Козлов И.К. Анализ деятельности банков: Уч. пособие / И.К. Козлова и др.; под. общ. ред. И.К. Козловой. - Минск, 2013. - 240с.

*Магомадова М.М.
старший преподаватель
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный*

КАК БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ СОКРАЩАЕТ СРОК ВОЗМЕЩЕНИЯ ИЗ БЮДЖЕТА НДС

Аннотация: Банковская гарантия – это один из наиболее эффективных и надежных способов обеспечения исполнения обязательств. Данная статья посвящена исследованию способу возмещения НДС из бюджета с помощью банковской гарантии. Рассмотрены условия получения банковской гарантии возврата НДС, а также прекращение действия банковской гарантии на возврат НДС.

Ключевые слова: банковская гарантия, налог на добавленную стоимость, поручитель, кредитное учреждение, бенефициар.

Налог на добавленную стоимость – крупнейший государственный сбор, обеспечивающий бюджету около 40 % дохода. Практически все сделки по продаже организациями какого-либо имущества облагаются им. Но возникают ситуации, когда он возвращается государством. Пример: осуществление экспортных операций или строительная деятельность. Процесс возмещения длительный, не менее 3 месяцев, но получить деньги можно раньше – с помощью банковской гарантии возврата налога на добавленную стоимость (НДС).

Декларация по НДС, в которой указана сумма, подлежащая возмещению из бюджета, подвергается обязательной камеральной проверке. Для проведения этой процедуры законодательно отводится три месяца, отсчёт начинается со следующего дня после представления декларации. По

истечении 3 месяцев инспекции предоставляется 7 дней для вынесения решения о возврате налога, 1 день для сообщения об этом в казначейство, которое обязано перечислить указанную ИФНС сумму в течение 5 дней. То есть деньги компании вернут не раньше, чем через 3,5 месяца после подачи декларации.

Если сумма НДС маленькая, то три с половиной месяца ожидания возврата НДС из бюджета существенного влияния на финансовое положение предприятия не окажет. Но некоторые операции вызывают большую задолженность государства перед компанией, а если они проводятся постоянно, то налог к возврату возникает регулярно. То есть организация или индивидуальный предприниматель на длительный срок лишены возможности распоряжаться частью собственных оборотных средств. Это влияет на размер получаемого ими дохода.

Для ускорения получения денег из казны государства Налоговый Кодекс РФ разрешает воспользоваться банковской гарантией, с помощью которой сумму, подлежащий возврату, компания может получить в течение 3 недель. Для этого она должна предоставить Инспекция федеральной налоговой службы заявление и приложить к нему письменный документ о поручительстве банка. В заявлении указывается, что если решение по итогам камеральной проверки будет полностью или частично не в пользу налогоплательщика, то он обязуется вернуть излишне полученные средства. Гарантом выполнения этого выступает кредитное учреждение. У него ИФНС будет требовать перечисления в бюджет суммы, которую налогоплательщик не уплатит вовремя. Причем условие о её безакцептном списании со счетов поручителя является необходимым пунктом выданного им обязательства [4].

Рассмотрим условия получения банковской гарантии возврата НДС.

Документы, требуемые кредитным учреждением для рассмотрения заявки, мало отличаются от тех, которые предприятие готовит при оформлении кредита. Это [3]:

1. Пакет регистрационных свидетельств, подтверждающих дееспособность организации или индивидуального предпринимателя.
2. Устав, приказы о назначении ответственных лиц, паспортные данные руководителей.
3. Бухгалтерская отчетность за последний год (поквартально) – баланс, отчет о прибылях и убытках.
4. Реестры и расшифровки бухгалтерских счетов по взаимоотношениям с покупателями, поставщиками, работодателями, другими контрагентами.
5. Ведомости по движению денежных средств (касса, расчетный счёт), в том числе по подотчетным лицам.
6. Сведения об основных средствах, принадлежащих предприятию.
7. Информация об имуществе владельцев бизнеса, которое может

рассматриваться в качестве залога.

8. Документы, подтверждающие право на возврат налога на добавленную стоимость.

Для принятия решения о поручительстве кредитному учреждению может потребоваться и другая информация. Каждое кредитное учреждение предъявляет собственные требования к заявителям. В зависимости от предоставленных документов рассмотрение заявления занимает от 3 до 10 рабочих дней. Подавать его можно до и после отправки декларации по налогу на добавленную стоимость в инспекцию. Стоимость услуги дифференцирована в зависимости от группы риска, установленной кредитным комитетом при анализе компании, и варьируется в пределах от 1 до 10 %.

Требования к поручителю и выдаваемому им обязательству устанавливает Налоговый кодекс РФ: кредитное учреждение должно входить в список финансовых организаций, чьи гарантии принимаются государственными органами. Ведёт его и публикует ежемесячно Министерство финансов РФ[2].

Срок, на который банк выдаётся обязательство, должен заканчиваться не менее чем через 8 месяцев после даты подачи декларации. Если компания в процессе проведения камеральной проверки подаст уточнённый отчёт, то ей потребуется предоставлять новую гарантию. Это обязательно даже тогда, когда сумма возмещаемого налога не изменяется, а обнаружались технические ошибки – прежнее поручительство может не иметь достаточного срока действия.

Прекращение действия банковской гарантии на возврат НДС.

Согласно Налоговому кодексу Инспекция федеральной налоговой службы обязано сообщить банку об отказе от своих прав бенефициара только тогда, когда камеральная проверка полностью подтвердила сумму заявленного к возмещению налога. В противном случае по требованию инспекции предприятие должно вернуть все или частично полученные ранее по заявлению деньги. Если оно вернуло их в 5-дневный срок, то поручительство кредитного учреждения становится невыполнимым согласно Гражданскому кодексу (ст. 417), то есть отсутствуют причины для этого[1].

Однако Инспекция федеральной налоговой службы не обязано извещать банк о прекращении действия документа ни самостоятельно, ни по просьбе налогоплательщика. В случае помесечной уплаты комиссионных банку за предоставленное поручительство возникает ситуация, когда гарантия не нужна, но комиссию компания платит до тех пор, пока не окончится срок её действия [2].

Таким образом получение предприятием суммы налога ранее окончания проверки – выгодная операция, позволяющая сократить срок «бездействия» оборотных средств. Это удобно даже в том случае, если

решение инспекции частично будет не в пользу налогоплательщика. Банковская гарантия является эффективным способом получения дохода за счет использования части собственных оборотных средств предприятия (суммы НДС, подлежащей возврату).

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.06.2015).
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. - 10-е изд.; перераб. и доп. - М.: КноРус, 2013 Н.аб. ЭБС Book.ru (2013).
4. Бисултанова А.А. БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ СКФО // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: www.science-education.ru/121-18066 (дата обращения: 14.09.2015).

*Мадоджему М.
магистрант 1 курса
Рязанский государственный
радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО
ДОЛГА НИГЕРИИ**

Рассматриваются основные макроэкономические показатели Нигерии в историческом аспекте и с позиции разработки системы стратегического планирования развития страны.

Внешний государственный долг, развитие, экономический рост, кризис, развивающиеся страны.

Внешний долг рассматривается в качестве важного макроэкономического инструмента содействия национальному экономическому развитию путем дополнения имеющихся внутренних ресурсов [1]. Внешний государственный долг также может быть определен и с негативного аспекта в случае, если он значителен для страны – так внешний долг может быть определен как препятствие для экономического роста в развивающихся странах.

Нигерия – в настоящее время крупнейшая экономика Африки – продолжает свою тенденцию к экономическому спаду и согласно рейтингу конкурентоспособности стран [2] занимает 127 место (в 2013 году – 120 место) в связи с ослаблением государственных финансов в результате более низкого экспорта нефти. Учреждения остаются слабыми (129-й) с

недостаточно защищенными правами собственности, высокой коррупцией и неуместным влиянием. При этом Нигерия извлекает выгоду из ее относительно большого размера рынка (33 место в рейтинге стран), который имеет потенциал для значительной экономии за счет увеличения объемов производства; относительно эффективный рынок труда (40 место) и твердый финансовый рынок (67 место), постепенно восстанавливающийся после кризиса 2009 года. Однако плохая доступность финансовых ресурсов в целом и трудностей в получении кредитов (только 137 место в рейтинге конкурентоспособности стран) остаются важным узким местом к экономическому росту.

Нигерия, как и другие развивающиеся страны, сталкивается с проблемами «невыносимого бремени» внешней задолженности. Это воздействие проявляется в снижении темпов накопления капитала, замедлении экономического роста и снижении уровня жизни людей. Сравнительный анализ внешнего государственного долга показывает, что ряд управленческих стратегий, используемых государством для управления и контроля внешними долговыми кризисами, к сожалению, оказались безрезультатными.

Исследование влияния управления внешним долгом на устойчивое экономическое развитие с особым акцентом на Нигерию за период 1979-2015 гг. показывает, что доступ к внешним финансам сильно повлиял на процессы экономического развития Нигерии и других развивающихся стран.

В 1978 г. Нигерия впервые обратилась к рынку международного частного капитала (прежде всего к евро-долларовому рынку) и получила на нем 1 млрд. долл. США. Рыночные заимствования резко ухудшили в последующем условия погашения долгов. К концу 1992 г. совокупный объем внешних долговых обязательств Нигерии, по данным Центрального банка Нигерии, составил 27,564.8 млн. долл. США. Из этой суммы 59,6% составили долги Парижскому клубу, соответственно 40,4% приходилось на долг кредиторов Лондонского клуба. В настоящее время внешний долг Нигерии составляет 9 711 млн. долл. США (рис. 1).



Рис. 1. Динамика внешнего долга Нигерии, млн. долл. США.

Следует также отметить, что десятилетие 80-х годов в Нигерии ознаменовалось тем, что окончился нефтяной бум и начался структурный экономический кризис, резко обострившийся из-за роста внешнего государственного долга и сокращения доходов по внешней торговле. Ежегодные выплаты, по текущему обслуживанию долга стали базисной причиной постоянного выкачивания из страны крайне дефицитных и жизненно необходимых для ее устойчивого экономического развития валютных ресурсов. В стране произошел дальнейший спад производства на национальных промышленных предприятиях и компаниях, которые работают в значительной мере на импортируемом сырье, были выявлены долгосрочные циклические колебания внешнеторгового баланса и совокупного платежного баланса. В связи с негативным для Нигерии развитием внешней торговли и устойчивым отрицательным сальдо совокупного платежного баланса в условиях долгосрочного инфляционного тренда в динамике внутренних цен реальный обменный курс национальной валюты стал искусственно завышенным.

Вторая группа проблем связана с воздействием внешней государственной задолженности на текущее экономическое развитие Нигерии. Выявлено и оценено негативное влияние внешнего долга на хозяйственное развитие страны. Проанализированы валютно-финансовая, денежно-кредитная и инвестиционная политика государства в условиях долгового кризиса, показаны цели и приоритеты валютного (курсового) регулирования.

Применение метода наименьших квадратов множественной регрессии показывает определенную взаимосвязь между внешним долгом и экономическим развитием, в то время как модель коррекции ошибок (ЕСМ) позволяет определить долгосрочные и краткосрочные перспективы в

динамике между переменными. Таким образом, можно сделать вывод о наличии взаимосвязи между внешним долгом и экономическим развитием Нигерии – очевидна внутренняя зависимость и структурная несбалансированность экономики и национальной промышленности Нигерии, а также дальнейшее снижение реальной доли ВВП на душу населения.

Результаты исследования показывают отрицательный эффект внешнего долга и его обслуживания в виде задержки экономического развития Нигерийской экономики. Поэтому эффект может быть положительным только в хорошо управляемых в условиях, с разумной и обоснованной макроэкономической политикой, которая является важным условием развития экономики.

Использованные источники:

1. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление модернизационными процессами в высокотехнологичных отраслях в условиях реиндустриализации экономики // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета, 2013, №2(44), с. 114-122.
2. The Global Competitiveness Report 2014–2015. Full Data Edition. World Economic Forum. Geneva. 2014.

*Мазилкина Ж.В.
аспирант
кафедра Банковское дело
РГЭУ (РИНХ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СУЩНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация: В статье анализируются сущность и характеристика малого предпринимательства в стране и за рубежом. Дается характеристика специфическому механизму малого предпринимательства. Выделяются государственные органы поддержки малого бизнеса

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, механизм малого предпринимательства, государственная поддержка.

Малое предпринимательство является одним из ведущих секторов экономики стран, и во многом определяет темп экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого предпринимательства отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйственности, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. Малое предпринимательство - основа рыночной экономики.

Теоретические и практические аспекты развития малого и среднего предпринимательства рассматривались в трудах: О. Акимова, С. Аникеева, Ф. Бинштока, Л. Бляхмана, А. Бусыгина, А. Виленского, Р. Гринберга, О. Иншакова, А. Каминки, М. Лапусты, А. Муравьева, О. Плотниковой, Ю. Симионова, В. Цзиня, В. Чапека, О. Шестоперова и др.

Основу экономически развитых стран образует, как известно, высококонцентрированное производство. В то же время значительный вклад в экономику вносит малый и средний бизнес. Вклад малых предприятий достигает половины всего бюджета США; на этих предприятиях трудятся около половины всех занятых в США, Германии, Великобритании, более 70% в Италии, Японии. Малый и средний бизнес (МСБ) составляет основу среднего класса в обществе, обеспечивает занятость, увеличивает стабильность экономического строя, повышает разнообразие товаров и услуг, способствует развитию инноваций. Рост доли МСБ связан с развитием постиндустриальной экономики, распространением информационных технологий, развитием сферы услуг и аутсорсинга.

В России, начиная с 1991 года, разрабатываются программы развития МСБ. В 2007 г. принят Федеральный закон №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Однако следует отметить, что большого успеха в этом направлении до сих пор не наблюдается; относительная численность занятых в данной сфере и доля в валовом национальном продукте в России составляет немногим более 10%, что в несколько раз меньше, чем в других странах. Такое положение обусловлено как наследием советского периода, когда предпринимательство и индивидуальная инициатива не приветствовались, так и сложностью данной сферы бизнеса. Сложность состоит в высокой степени риска и многообразии вопросов, которые приходится решать предпринимателям. Высокий риск связан с существующей институциональной средой, которая не обеспечивает необходимой защищенности малому и среднему бизнесу и не создает достаточных стимулов для развития.

В развитых странах создан специфический механизм малого предпринимательства, который обеспечивает использование научных достижений государственных научных центров, оборонных технологий и предприятий военной сферы. Данное обстоятельство усиливает значение малого предпринимательства в наукоемких инновационных сферах. Согласно зарубежной статистике, три четверти малых предприятий создаются на основе внутреннего предпринимательства, когда малое предприятие образуется при поддержке предприятий большого бизнеса.

Именно механизм переноса знаний на предприятия малого предпринимательства, а затем через него в большой бизнес, позволяет неоднократно использовать в экономике результаты инвестиций в фундаментальную науку и оборонные технологии.

Малым предпринимательством называется предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях, главными из которых являются:

- средняя численность занятых на предприятии работников;
- ежегодный оборот, полученный предприятием;
- величина активов.

Анализ российской хозяйственно-экономической деятельности показывает, что в целом органы власти постепенно осваивают общепринятые в мировой практике подходы к государственной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности, во многих регионах созданы государственные органы поддержки малого и среднего бизнеса: министерства, комитеты, управления, департаменты. Благодаря федеральным органам управления малым и средним бизнесом в регионах активно внедряются финансовые, имущественные, информационные формы поддержки предпринимательства: субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, микрофинансовые организации, гарантийные фонды, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, кластеры, центры прототипирования и дизайна, центры инжиниринга и др. Развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства особенно актуально в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Самым острым вопросом защиты местного бизнеса в условиях глобализации остается построение эффективной региональной системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Прежде чем выстраивать систему государственной поддержки органам регионального государственного управления целесообразно проанализировать, насколько она будет экономически эффективна и встраиваема в современные российские экономические условия.

Мазилев Е.А.

младший научный сотрудник

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки

Институт социально-экономического развития

территорий Российской академии наук

Российская Федерация, г. Вологда

ХАРАКТЕРИСТИКА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье представлена характеристика импортных операций Вологодской области, рассмотрена товарная структура импорта, основные предприятия-импортеры и ввозимая ими продукция. Сделаны выводы о дальнейших направлениях развития внешнеэкономической

деятельности, а также промышленности региона.

Ключевые слова: экономика, импорт, промышленность, Вологодская область.

В современных условиях государственная экономическая политика все больше ориентирована на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров продукцией национального производства [2]. В структуре импорта Вологодской области на протяжении последних лет значительно не меняется: кроме технологического оборудования в регион ввозятся металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, продовольственные товары (табл. 1).

По данным органов государственной статистики в товарной структуре импорта основную долю занимает продукция машиностроения, которая выросла с 41,1% в 2000 г. до 54,4% в 2013 г. Доля импорта черных и цветных металлов осталась на уровне 2000 г. – 11%, продукции нефтехимического комплекса – возросла с 13,7% до 16,7%. В денежном выражении произошел значительный рост ввоза продукции. По данным органов государственной статистики объемы машиностроительной продукции завезенной в регион выросли в 6,4 раза, химической продукции в 6 раз, металлургии в 5 раз (в ценах соответствующего года).

Таблица 1 – Товарная структура импорта Вологодской области [3]

Виды продукции	2000 г.		2005 г.		2009 г.		2013 г.	
	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%
Импорт – всего	139	100	381,8	100	428	100	674	100
в том числе:								
машиностроительная продукция	57,1	41,1	254,3	66,6	289	67	367	54,4
черные и цветные металлы	15,3	11	38,1	10	43,4	10	73,9	11
химическая продукция	19	13,7	24,8	6,5	33,9	7,9	112	16,7
древесины и изделия из нее	2	1,4	2,3	0,6	3,8	0,9	3,5	0,5
минеральные продукты	1,2	0,9	2,1	0,5	5,7	1,3	12,3	1,8
продовольственные товары	9,8	7	11,9	3,1	13,3	3,1	47,5	7
прочие товары	34,6	24,9	48,3	12,7	39,7	9,3	58,1	8,6

В натуральном выражении объем импорта основных видов продукции также значительно вырос, исключение составила лишь продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности, а также ввоз стальных труб (табл. 2).

Таблица 2 – Товарная структура импорта Вологодской области по

номенклатуре ввозимой продукции [3]

Наименование товаров	Год					2012 г. к 2000 г., %
	2000	2005	2009	2011	2012	
Машиностроительная отрасль						
Механическое оборудование, оборуд. и их части, млн. долл.	Н. д.	181,6	163,5	361,7	215,8	–
Электрические машины и оборудование, млн. долл.	Н. д.	12,1	62,0	72,4	32,1	–
Наземный транспорт, кроме ж/д, и запчасти, тыс. долл.	Н. д.	47,4	13,9	49,5	53,7	–
Металлургическая отрасль						
Черные металлы, тыс. тонн	15	9,4	17	59	51,5	343,3
ферросплавы	13	3	14	34	37	284,6
Изделия из черных металлов, тонн	4489	3190	2936	5076	4959	110,5
трубы стальные	4104	149	1152	205	238	5,8
Цветные металлы, тонн	57	8997	Н. д.	57	458	803,5
Химическая отрасль						
Лаки, краски, тонн	137	228	284	875	3605	В 26 раз
Пластмассы и изделия из них, тонн	388	635	645	1880	1844	475,3
Лесная отрасль						
Мебель, тыс. долл.	418	2904	1234	1931	3086	738,3
Бумага и картон, тонн	540	1032	1444	1555	484	89,6
Сельское хозяйство						
Говядина мороженая, тонн	Н. д.	665	–	58	–	–
Свинина мороженая, тонн	Н. д.	677	260	689	1854	–
Мукомольно-крупяные изд., тонн	60	3348	5384	5945	3633	В 60 раз
Сахар белый, тонн	Н. д.	4402	255	12500	Н. д.	–
Кондитерские изделия, тонн	87	10	0,9	Н. д.	Н. д.	–

Наибольший объем импорта Вологодской области приходится на продукцию машиностроительного комплекса. В частности, механическое оборудование и его части (30%), транспортные средства и запчасти к ним (10%), медицинские и оптические приборы (8,3%), электрические машины и оборудование (6,3%).

По данным Северо-Западного таможенного управления, в 2013 г. 130 предприятий (включая индивидуальных предпринимателей) Вологодской области осуществляли ввоз зарубежных товаров для нужд производства.

В 2011 г. объем импортируемой продукции в Вологодской области увеличился почти вдвое. Особенно выросли объемы продукции машиностроительной, металлургической и химической промышленности.

Однако в течение 2012 – 2013 гг. наблюдается спад общего объема импорта по всем отраслям производства, помимо строительных материалов, сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Наибольшие объемы импорта товаров в Вологодской области за 2013г. приходятся на машиностроительную продукцию (52,6% импорта предприятий). В 2013 г. на территорию региона было ввезено машиностроительной продукции на сумму 212,5 млн. долл. США, что в два раза больше значений за 2010 г. Наибольшие объемы импорта пришлось на 2011 г.: тогда предприятиями региона было приобретено продукции на сумму 435,7 млн. долл. США. Данные за первое полугодие 2014 г. свидетельствуют о том, что сохранилась тенденция 2013 г.: за данный период было закуплено оборудования и комплектующих на сумму 82,7 млн. долл. США.

В период с 2010 – 2013 гг. наибольшую долю в импорте составляла группа «Валки для прокатных станов из чугуна и литейных сплавов» (ОАО «Северсталь» и ее дочерние компании). Доля данного вида продукции в 2013 г. составила 12%. Кроме того, в регион активно завозились «Аппаратура передающая для радиовещания или телевидения, включающая или не включающая в свой состав приемную, звукозаписывающую или звуковоспроизводящую аппаратуру; телевизионные камеры, цифровые камеры и записывающие видеокамеры». Покупателями данной продукции выступали ОАО «Вологодский оптико-механический завод», ОАО «Северсталь». На долю данной группы приходилось порядка 7,5% общей доли импорта. Стоит отметить, что за первое полугодие 2014 г. продукции, относящейся к данной группе было ввезено на 20,5 млн. долл. США, что на 25% больше чем за весь 2013 г.

Одним из основных покупателей продукции машиностроительной отрасли стало ОАО «Северсталь» и ее дочерние предприятия. В 2010 – 2013 гг. данными предприятиями приобретались:

- валки рабочие для прокатных станов стальные кованные для горячей прокатки; опорные валки для горячей прокатки (от 1 до 4,5% ежегодно);
- электроды угольные, угольные щетки, угли для ламп или батареек и изделия из графита или других видов углерода с металлом или без металла, прочие, применяемые в электротехнике (от 2,9 до 6,3% ежегодно);
- рабочие валки для холодной прокатки (от 2,5 до 8% ежегодно);
- валки для прокатных станов стальные, литые или обработанные давлением (от 1,1 до 3,6% ежегодно);
- части машин и механических устройств, имеющих индивидуальные функции, в другом месте данной группы не поименованные или не включенные, чугунные литые или стальные литые (порядка 1,5% ежегодно);
- части горнов, печей промышленных или лабораторных, включая мусоросжигательные печи, неэлектрических (от 1 до 2% ежегодно);

– машины и механические приспособления для обработки металлов, включая машины для намотки электропровода на катушки (от 1,5 до 7% ежегодно);

– и др.

Предприятия Вологодской области также ввозят продукцию металлургической отрасли (16% от общего объема импорта). В 2013 г. предприятиями региона было импортировано продукции на сумму 62,5 млн. долл. США, что на 10% больше, чем в 2010 г. За первое полугодие 2014 г. ввезено товаров на сумму 23,2 млн. долл.

Основную долю в импорте составляют ферросплавы: в 2013 г. их импорт в регион составлял более 46%. В то же время, в 2010 – 2011 гг. их доля составляла более 50% приобретаемой за рубежом продукцией. Основными предприятиями-потребителями выступают ОАО «Северсталь», ООО «Специальные наплавочные материалы».

Почти 15% импорта предприятий региона приходится на разнообразную продукцию химической промышленности. В 2013 г. предприятиями Вологодской области было ввезено продукции общей стоимостью 121,8 млн. долл. США, что в 5 раз больше чем в 2010 г. (24,6 млн долл.). На протяжении исследуемого периода наибольшую долю в общем объеме импортируемой продукции составляли следующие группы товаров.

1. Прочие растворы красок и лаков, изготовленных на основе сложных полиэфиров – 36,2% (ОАО «Северсталь», ООО «Грайф-Вологда»).

2. Цементы огнеупорные, растворы строительные, бетоны и аналогичные составы – 22,2% (ОАО «Северсталь», ОАО «Русджам – Покровский», ООО «Чагодощенский стеклозавод и К», ЗАО «Вологодский подшипниковый завод», ООО «Вологодский аккумуляторный завод», ОАО «Фосагро-Череповец»).

3. Прочие растворы красок и лаков, изготовленных на основе синтетических полимеров – 12,5% (ОАО «Северсталь», ОАО «Фосагро-Череповец»).

Наибольшую долю в структуре ввоза строительной продукции составляют «Изделия из камня или других минеральных веществ (включая углеродные волокна, изделия из углеродных волокон и изделия из торфа)» – 79% в 2013 г. Основным потребителем данной продукции является ОАО «Северсталь» и ее обособленные структурные подразделения.

Предприятиями Вологодской области осуществляется импорт товаров сельского хозяйства и пищевой промышленности (3,15% импорта организаций). За первое полугодие 2014 г. в регион ввезено продукции на общую сумму 6,5 млн. долл. США, что составляет 50% от общего объема импорта 2013 г. (12,8 млн. долл.). В целом за исследуемый временной промежуток наблюдается тенденция к увеличению объемов ввоза.

Наибольшую долю данной товаров занимает молоко и сливки, сгущенные, или с добавлением сахара, или других подслащивающих веществ, а также продукция животного и растительного происхождения, сельскохозяйственные продукты – более 40% от общего объема импорта в 2010 – 2013 гг., а также первом полугодии 2014 г. Основным потребителем данной продукции является ООО «Нестле Россия».

Кроме этого в 2013 – 2014 гг. активно ввозилась «мука из зерна прочих злаков, кроме пшеничной или пшенично-ржаной, мука овсяная». На долю данной группы в структуре приходится порядка 12%. Основным потребителем данной продукции также является ООО «Нестле Россия».

На данные виды продукции приходится не более 5% от общего объема импорта легкой промышленности. Представленная продукция преимущественно поставляется из стран ЕС, Украины, а также Ирландии.

Малая доля импорта Вологодской области приходится на продукцию деревообрабатывающей промышленности, которая составляет менее 2% от общего объема импорта. В первом полугодии 2014 г. в регион ввезено продукции 183 тыс. долл. США. В то же время за 2013 г. объем импорта составил 6,9 млн. долл. США, что на 30% ниже, чем в 2010 г. Необходимо отметить, что основное снижение объемов произошло еще в 2011 г. и впоследствии колебания объемов производства были незначительными.

Поскольку объемы ввоза в первом полугодии 2014 г. были незначительными, считаем целесообразным провести анализ структуры импорта за период 2010 – 2013 гг. Основную долю в структуре импорта занимают «плиты древесно-стружечные, плиты с ориентированной стружкой (OSB) и аналогичные плиты (например, вафельные плиты) из древесины или других одревесневших материалов, пропитанные или не пропитанные смолами или другими органическими связующими веществами из древесины; плиты с ориентированной стружкой (OSB), а также необработанные или без дальнейшей обработки, кроме шлифования». На их долю приходилось более 40% (2,8 млн. долл. США) ввозимой продукции. В то же время в 2010 – 2012 гг. данный вид продукции в Вологодскую область не завозился. Основными покупателями продукции являлись: ОАО «Форест», ООО «КА-Транс», ООО «ЛЦЛТ», ООО «Промсклад», ООО «ТК Дилл», ООО Торговый дом «СКМ-Мебель».

Самую малую долю в объеме импорта товаров предприятий Вологодской области занимает легкая промышленность: менее 1% от общего объема импорта. За первое полугодие 2014 г. в регион было ввезено продукции на общую сумму 562 тыс. долл. США. Для сравнения в 2013 г. было приобретено товаров на сумму 2363 тыс. долл. США. Пик деловой активности пришелся на 2012 г. когда было приобретено продукции почти на 4000 тыс. долл. США.

Наибольшую долю в данной отрасли в 2014 г. занимала группа товаров

«Текстильные материалы и изделия для технических целей». На ее долю приходилось порядка 70% всей ввозимой продукции легкой промышленности на сумму 390 тыс. долл. США. Основными покупателями являлись такие предприятия как ОАО «Северсталь», ОАО «Фосагро-Череповец». По сравнению с 2010 г. импорт данной группы товаров увеличился более чем в два раза.

Таким образом, наибольшая доля импорта предприятий Вологодской области приходится на высокотехнологичную продукцию (машины и оборудование), тогда как экспортируется преимущественно сырье, а также продукты первичной переработки. Это определяет необходимость осуществления импортозамещения, в первую очередь, в сфере машиностроения. Основными проблемами развития отрасли являются финансово-экономическое состояние самих предприятий, неготовность их к модернизации, а также недоступность финансово-кредитных инструментов для ее осуществления [1]. В целом, организации области импортируют высокотехнологичную продукцию, которую отечественные предприятия выпускают или в недостаточном объеме, или с низким уровнем качества, или реализуют по цене, превышающей стоимость зарубежных аналогов. Структура импорта Вологодской области в значительной степени обусловлена необходимостью технической модернизации промышленного комплекса области. Кроме того, за счет импорта обеспечивается значительная часть внутреннего спроса в инвестиционных и потребительских товарах.

Целью внешнеэкономической деятельности Вологодской области в ближайшие годы и в долгосрочной перспективе должно стать укрепление существующих позиций и освоение новых секторов мирового рынка на основе повышения конкурентных позиций. Кроме того, Вологодская область и Россия в целом вынуждены перестраивать экономические модели развития в связи со сложившейся политической обстановкой, что означает необходимость перехода к импортозамещающим технологиям, к использованию в большей степени внутренних источников роста, включая и финансовые ресурсы.

Таким образом, поскольку в Вологодской области существует значительный потенциал и технологический задел в металлургии, металлообработке и машиностроении, считаем целесообразным в качестве стратегического приоритета исследовать возможности импортозамещения именно в этих отраслях промышленности. Развитие данных отраслей, по нашему убеждению, должно стать локомотивом экономики, а также лечь в основу политики импортозамещения в регионе.

Использованные источники:

1. Гулин, К.А. Импортозамещение как инструмент активизации социально-экономического развития территорий [Текст] / К.А. Гулин, Е.А. Мазилев,

- А.П. Ермолов // Проблемы развития территорий. – 2015. – № 3(77). – С. 7-25.
2. Мазиллов, Е.А. Оценка возможностей предприятий Вологодской области к импортозамещению / Е.А. Мазиллов // Молодой учёный. – 2014. – № 19 (78). – Ч. III. – С. 330 – 333.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

*Мазуренко А.А.
студент 2-го курса магистратуры
Гилева Н.Р.
студент 2-го курса магистратуры
Шахова Е.В.
студент 2-го курса магистратуры
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Анотация: Данная статья посвящена управлению конфликтами в организации. Рассмотрены основные определения. Сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: Организация, управление конфликтами, организационная структура.

В большинстве случаев люди объединяют усилия и организуются для достижения каких-либо физических, личных или экономических преимуществ. Люди организуются под влиянием убеждения, что это есть наилучший путь для достижения их целей. Организация - это система скоординированного поведения. Правила, регуляторы, стандартные процедуры и т.п., это всего лишь механизмы скоординированного поведения. Также важным является тот факт, что люди в процессе вхождения в организацию жертвуют частью своей свободы и делают это с целью достижения личных и организационных целей.

Организации образуются для достижения поставленных целей. В действительности, существует множество таких целей. При этом, организация стремится к достижению не только своих формализованных целей, но и личных целей своих членов, причем этим последним придается не меньшее значение, чем первым. Если бы организация оказалась неспособна, удовлетворять цели своих членов, то она быстро бы их лишилась. Кроме того, что цели организации побуждают людей членов вступать в нее и оставаться в ней, они выполняют еще две другие функции. Во-первых, они служат для управления поведением и стимулирования трудовых усилий. Во-вторых, они служат эталоном измерения. Когда цели не достигаются, эффективность работы организации ставится под сомнение

Управление организацией включает в себя координацию человеческих и материальных ресурсов для достижения формальных целей организации. Ответственность за координирование, регулирование, объединение различных видов деятельности для эффективного и своевременного достижения поставленных целей ложится на людей, называемых управляющими. Организационная структура - это общая сумма методов, которыми организация разделяет свой трудовой процесс на отдельные задания и, затем, добивается координации между этими заданиями. Ни одна пара организаций не имеет одинаковой структуры, но каждая организация имеет какую-то свою структуру

Любая управленческая деятельность является целенаправленным влиянием на объект и субъект управления с последовательным преодолением расхождений в ходе реализации производственных задач. Это преодоление, в частности, может быть связано как с нефункциональными конфликтами, которые нередко являются бедствием допущенных управленческих ошибок, так и с конфликтами, спровоцированными с целью стимулирования творческой активности и инноваций, ускорения процесса изменений. В последнем случае может возникнуть необходимость усиления напряженности, но при этом не следует допускать выхода конфликта за пределы оптимального уровня. Иначе есть опасность дезорганизовать работу организации. Следует, однако, помнить, что отсутствие функционально позитивных конфликтов может породить в организации самодовольство, самоуспокоенность

Управление конфликтами — это процесс целенаправленного воздействия на персонал организации с целью устранения причин, породивших конфликт, и приведения поведения участников конфликта в соответствие со сложившимися нормами взаимоотношений

Однако – конфликт не трагедия, он имеет право на существование. Внутри любой кооперации людей неизбежно возникает соревнование и соперничество между ее членами. Наивно думать, что в коллективе возможны тишь и гладь, при которых никто ни с кем не вступает спор, не возникают противоречия. Бесконфликтная жизнь – иллюзия. В любом учебном заведении, на предприятии или в организации новое, передовое отстаивает право на существование в борьбе со старым, в преодолении косности и консерватизма, отрицательных привычек, догматических мнений. Различные виды борьбы создают конфликтные ситуации, обостряющие противоречия, повышающие эмоциональную возбудимость и психическую напряженность людей.

Обобщая изложенное, стоит подчеркнуть еще раз, что умение управлять конфликтами — важнейшее профессиональное качество менеджера, без которого немислимо эффективное осуществление им своих функций.

Базисным для управления конфликтными ситуациями является понимание социального конфликта как такого типа социальных взаимодействий, который характеризуется противоборством социальных субъектов (индивидов, групп, общностей, партий, стран и т.д.), обусловленным противоречием их потребностей, интересов, целей, а также социальных статусов, ролей и функций, и ориентированным на достижение вознаграждения путем навязывания своей воли, подчинения, ослабления, устранения, а в некоторых случаях и уничтожения соперника, стремящегося добиться того же вознаграждения.

Использованные источники:

1. Бабосов Е.М. Социология управления: Учеб. пособие для студентов вузов. – Мн.: ТетраСистемс, 2009. – 288 с.
2. Дмитриев А.В. Конфликтология. – М.: Гардарики, 2010.
3. Запрудский Ю.Г. Социальный конфликт. Политический анализ. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2008.
4. Здравомыслов Л.Г. Социология конфликта. М., 2006.

*Мазуренко А.А.
студент, магистр
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СУИЦИДАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация. Статья посвящена возрастным особенностям суицидального поведения. В данной статье рассмотрены особенности суицидального поведения в детском возрасте, подростковом, в зрелом и старческом возрасте. Рассмотрены основные понятия.

Проблема самоубийств (суицидов) в настоящее время приобретает особенное значение в связи с их несомненным ростом в последние годы. За последние 5 лет в России число самоубийств возросло на 60%. Попытки самоубийств 60 или 70 раз в день оканчиваются успешно. Каждый год в одних только США появляется примерно 25800 сообщений о суицидах. Бесспорно, что настоящее число суицидов еще выше, поскольку не всегда сообщается о реальной причине смерти или она скрывается под названием «смерть от несчастного случая». Некоторые считают, что достоверное число суицидов могло бы быть в пределах 100 000 в год. С точки зрения разных исследователей, суицидальное поведение учащается с возрастом, достигая максимума в пубертате. Таким образом, пик суицидального риска падает на 15-19 лет. Впрочем, есть основания считать, что число суицидальных попыток в детском возрасте (с 6 до 12 лет) также увеличивается. Существуют возрастные особенности суицидального поведения.

Попробуем разобраться в причинах детского суицида. Основным

фактором, влияющим на возникновение суицидального поведения у детей, является именно обстановка в семье. 92% суицидов в детском возрасте связано с неблагополучной семейной ситуацией. Наличие у детей родственников, друзей, близких знакомых, совершивших самоубийство, увеличивает степень риска суицидального поведения у них самих. Рассматривая суицидальное поведение детей, необходимо учитывать, что понятие смерти как категории прекращения жизни у них, как правило, не сформировано. Таким образом, суициды ребенка и взрослого человека принципиально различны. У дошкольников некоторые представления о смерти уже, как правило, сформированы. Однако при этом они часто считают смерть уделом исключительно стариков, не допуская мысли о возможности прекращения собственной жизни. Кроме того, у большинства детей этого возраста нет понимания необратимости смерти. Причинами суицидов у детей 7-10 лет чаще всего являются развод родителей, смерть близкого человека, животного и всё чаще – наркозависимость. Нарастающая социальная дезадаптация, одиночество, нравственные и физические страдания, отсутствие перспективы порождают тревогу, агрессию, аутоагрессию, нередко выражающиеся в суицидальном поведении.

Суицидальное поведение в подростковом возрасте связано со значительными изменениями в личностном и социальном плане. Идентификация с собственным «Я». Важнейшей особенностью личности в подростковом возрасте является быстрое развитие самосознания посредством рефлексии подростка на себя и других. Чем лучшее образование и воспитание получил подросток в детстве, тем богаче его рефлексия. Подросток может, забыв обо всех забавах, отвлекшись от любимого занятия в сфере познавательной деятельности, уйдя от общения, подолгу заниматься рефлексией на свои собственные характерологические и общечеловеческие особенности. Это занятие при живости ума может продуцировать важные для подростка откровения общеморального порядка и относительно своей собственной персоны. Подростковая рефлексия, хотя и поднимает отрока на исключительную для его возможностей высоту, отличается свободной ассоциативностью - мысли текут по разным направлениям в зависимости от чувств и внешних обстоятельств. Целостность рефлексии придает лишь исключительная направленность подростка на самого себя - куда бы он ни устремился в своих ассоциациях, он неизменно проидентифицирует себя с самим собой, возвратится к самому себе, к своему собственному «Я». Подростковый возраст - период отчаянных попыток «пройти через все». При этом подросток по большей части начинает свой поход с табуированных или прежде невозможных сторон взрослой жизни. Многие подростки «из любопытства» пробуют алкоголь и наркотики. Если это делается не для пробы, а для куража, возникает физическая зависимость. Но и баловство, пробы могут привести к

психологической зависимости, что проявляет себя в возникновении напряженности, тревоги, раздражительности.

Самым частым психическим заболеванием зрелого возраста является депрессия, Седеющие волосы и углубляющиеся морщины напоминают о неуклонном движении жизни вперед. Именно в возрасте от 40 до 60 лет появляется лишний вес, облысение или ухудшается зрение. Страх стать сексуально не полноценными обычен для многих мужчин после 40 лет, когда мужественность все еще измеряется сексуальной потенцией. Депрессия зрелого возраста часто бывает сопряжена с самоубийством. Вместе с телесными изменениями происходят и психологические перемены. Родители, которые раньше поддерживали своих детей, теперь становятся зависимыми от них. Менопауза часто начинается тогда, когда дети навсегда покидают родительский дом, а мужа, занятые собственными заботами, оказывают все меньше внимания. Еще одним источником психического дистресса и кризиса может стать супружеская неверность и развод. Чувство разочарования, постигающее человека, может быть вызвано не только семейной жизнью, но и профессиональной карьерой. Если его надежды и цели почему-то не реализовались, то теперь он осознает, что они уже и не достижимы. Для других, наоборот, разочарованием является профессиональный застой из-за того, что больше нет конкуренции и соперничества.

Теперь мы перешли к вопросу, который касается суицида в старости. Попробуем разобраться, в чём же причины и особенности суицидального поведения в старости. Всем известно, что чаще всего люди преклонного возраста страдают от депрессий, которые имеют разные причины. Депрессии в старости встречаются довольно часто. Установлено, что депрессиями страдают 15-20% людей старше 60 лет, а у больных серьёзными терапевтическими заболеваниями эта цифра достигает 40-60% . Далеко не всё депрессивные пациенты старческого возраста получают адекватную терапию. Депрессии в старости не всегда легко распознать. Пониженный фон настроения, пессимизм, неверие в будущее, страх близкой смерти, тревожность, снижение активности и утрата прежних интересов, жалобы на бессилие, разнообразные боли, плохой аппетит, нарушенный сон сами пациенты, их родственники, а иногда и врачи рассматривают как естественные проявления старости со свойственным ей ограничением физических и социальных возможностей. Частым проявлением депрессий в старости является изменение характера и поведения больных. Они становятся раздражительными, придирчивыми, эгоистичными, сосредоточенными на своих недугах. Эти изменения в настроении, самочувствии и поведении пожилых людей указывают на наличие серьёзного заболевания - депрессии.

Причины депрессий в старости разнообразны. Депрессия в старости

может развиваться как реакция на тяжелые события жизни - утрату близких, одиночество, изменения стиля жизни в связи с уходом на пенсию, возникновение терапевтических заболеваний. Депрессии в старости могут быть и следствием наследственной предрасположенности к их возникновению. Возрастные изменения в организме и внешние психотравмирующие обстоятельства способствуют выявлению этой наследственной предрасположенности, даже если в течение жизни никаких проявлений депрессии не наблюдалось. Наконец, депрессии в старости могут быть одним из первых проявлений органического заболевания мозга, связанного с поражением сосудов мозга или развитием старческой деменции. Реже развитие депрессии в старости связано с некоторыми заболеваниями, например эндокринными, или употреблением определенных лекарств. В этих случаях особенно высок риск самоубийства, связанного с идеями самообвинения, чувством безысходности, безнадежности и одиночества. Наиболее часто суицидальные мысли наблюдаются у людей пожилого возраста при сочетании депрессии с тяжелым телесным хроническим недугом. И не сумев справиться с этой депрессией, человек решает уйти из жизни, покончить с собой. Не ощущая поддержки близких, пожилой человек чувствует себя одиноким и не кому не нужным. Он может винить в этом себя, и на это может найти множество причин. Пожилой человек уверен в безнадежности своего положения, ему кажется, что тягостное состояние будет длиться вечно, жизнь никогда не была и не будет другой (ничто не радует не доставляет удовольствия). Типична жалоба на мучительное ощущение пустоты сегодняшнего дня.

Использованные источники:

1. Психология подростка [текст]: [«трудный» возраст от 11 до 18 лет]: учебник: [полный курс]; под ред. А.А. Реана. – Санкт-Петербург: Прайм-Еврознак, 2007. – 480С.
2. Психология подростка [текст]: учебник; под ред. А.А. Реана. – Санкт-Петербург: Прайм-Еврознак; М.: ОЛМА – Пресс, 2004. – 480С.
3. http://ru.wikipedia.org/wiki/Дюркгейм_Э
4. <http://www.aquarun.ru/psih/extrem/extrem13.html>
5. Амбрумова А.Г. Психология самоубийства // Социально и клиническая психиатрия. - 1996. - №4.
6. Амбрумова А.Г., Бородин С.В., Михлин А.С. Предупреждение самоубийств. - М., 1980.

*Макарова Е.С.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВО БГАУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

**АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ АДМИНИСТРАЦИЯ
ГОРОДСКОГО ОКРУГА Г. УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Муниципальное образование – городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район либо внутригородская территория города федерального значения.

Городской округ город Уфа Республики Башкортостан (далее – городской округ) – муниципальное образование, органы местного самоуправления которого осуществляют полномочия по решению установленных Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» вопросов местного значения поселения и вопросов местного значения городского округа, а также могут осуществлять отдельные государственные полномочия, передаваемые органам местного самоуправления федеральными законами и законами Республики Башкортостан[2].

Администрация городского округа как орган местного самоуправления является инструментом эффективного управления, экономического и социального развития города.

Деятельность органов местного самоуправления городского округа регулируется Конституцией РФ, Федеральным законом от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Уставом городского округа.

Органы местного самоуправления должны создавать социальные и финансово-экономические условия для реализации вопросов местного значения, решая при этом противоречивые задачи: с одной стороны, необходимо заложить прочные основы гражданского общества через привлечение населения к решению местных проблем, с другой – обеспечить государственную составляющую в этом процессе. Решение вопросов местного значения возможно при достаточности ресурсного обеспечения деятельности местного самоуправления, которое зависит от эффективности функционирования экономики муниципального образования.

Администрация городского округа осуществляет основную деятельность по следующим направлениям:

1. Административная деятельность;
2. Информационные технологии;
3. Экология;
4. Образование;
5. Потребительский рынок;
6. Бюджет, финансы, налоги и облигации;
7. Городское хозяйство;
8. Гуманитарные вопросы;
9. Правовые вопросы;
10. Связи с общественностью;
11. Социальные вопросы;
12. Экономические вопросы.

Для эффективного регулирования каждого из направлений деятельности муниципального образования Администрацией городского округа принимаются и реализуются следующие целевые программы развития[3]:

1. «Развитие территории городского округа город Уфа Республики Башкортостан».

2. «Управление муниципальным имуществом городского округа город Уфа».

3. «Развитие системы безопасности, защиты населения и территории городского округа город Уфа Республики Башкортостан от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и иных происшествий».

4. «Развитие системы социального обслуживания отдельных категорий населения в городском округе город Уфа Республики Башкортостан».

5. «Развитие молодежной политики в городском округе город Уфа Республики Башкортостан».

6. «Развитие жилищно-коммунального хозяйства, транспортного обслуживания и мониторинг состояния среды обитания и здоровья населения городского округа город Уфа Республики Башкортостан».

7. «Благоустройство городского округа город Уфа Республики Башкортостан».

8. «Развитие опеки и попечительства в городском округе город Уфа Республики Башкортостан».

9. «Развитие муниципального здравоохранения в городском округе город Уфа Республики Башкортостан на 2014 – 2016 годы».

10. «Развитие культуры и искусства в городском округе город Уфа Республики Башкортостан».

11. «Развитие образования в городском округе город Уфа Республики Башкортостан».

12. «Развитие городского округа город Уфа Республики Башкортостан».

На основании данных программ также разработаны следующие подпрограммы:

- Развитие сферы въездного и внутреннего туризма в городе Уфе;
- Развитие малого и среднего предпринимательства в городском округе город Уфа Республики Башкортостан;
- Управление муниципальным долгом городского округа город Уфа Республики Башкортостан;
- Организация постановки на учет малоимущих граждан в качестве нуждающихся в жилых помещениях;
- Обеспечение жильем молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий в городском округе город Уфа Республики Башкортостан;
- Развитие системы общественной безопасности на территории городского округа город Уфа Республики Башкортостан;
- Формирование положительного имиджа города Уфы Республики Башкортостан[4].

Таким образом, деятельность Администрации городского округа города Уфа Республики Башкортостан, прежде всего, базируется на программно-целевом методе, в целях эффективного решения актуальных проблем муниципального образования.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации : от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 21.07.2014 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ : принят Гос. Думой 16 сент. 2003 г. : (ред. от 30.03.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс».
3. Устав городского округа город Уфа Республики Башкортостан [Электронный ресурс] // Устав города. – Режим доступа: <http://ufacity.info/>. – 03.09.2015 г.
4. Развитие городского округа город Уфа Республики Башкортостан [Электронный ресурс] // Действующие программы. - Режим доступа: <http://ufacity.info/>. – 03.09.2015 г.

*Максимова Т.Н.
студент 3 курса
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный Федеральный университет
Россия, г. Якутск*

ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: в статье приводится анализ динамики основных показателей, характеризующих занятость и безработицу в Республике Саха (Якутия).

Ключевые слова: занятость, безработица, экономически активное население, занятые, безработные.

Согласно Конституции Российской Федерации (п.1 ст.37) занятость связана с реализацией права человека «свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию».

В соответствии с Законом РФ «О занятости населения Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.12.2014) определено содержание, выражен социально-экономический и правовой аспекты этой важной социально-экономической категории (ст.1 гл.1): «Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая им заработок, трудовой доход».

Сокращение производства уменьшает потребность в квалифицированных работниках, которые становятся безработными.

Определяя природу безработицы К.Маркс [2] писал: «...безработица зависит от динамики органического строения капитала в процессе его накопления, накопление производит избыточное по сравнению со средней потребностью капитала излишнее или добавочное население».

В ст.3 Закона «О занятости населения Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.12.2014) определено, что «безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней».

На основании работ многих авторов можно сказать, что безработные – это незанятое экономически активное население, способное и желающее трудиться.

Согласно данным Росстата, на 2014г. в Республике Саха (Якутия) численность экономически активного населения составила 502,9 тыс.чел, или 70,6% численности населения в возрасте 15-72 лет (табл.1).

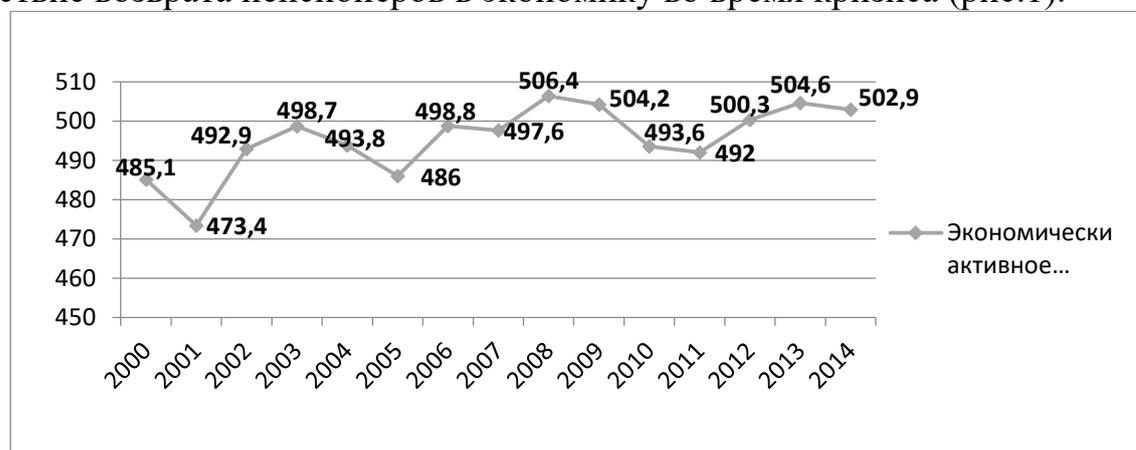
Таблица 1

Динамика экономической активности населения РС(Я), тыс.чел.

Год	Экономически активное население	Занятые в экономике	Безработные	Уровень безработицы, %
2000	485,1	430,6	54,5	11,2
2001	473,4	434,4	39,0	8,2
2002	492,9	457,8	35,1	7,1
2003	498,7	451,6	47,1	9,4
2004	493,8	449,3	44,5	9,0
2005	486,0	441,2	44,9	9,2
2006	498,8	451,4	47,4	9,5
2007	497,6	459,4	38,1	7,7
2008	506,4	460,7	45,6	9,0
2009	504,2	460,1	44,1	8,7
2010	493,6	449,9	43,7	8,9
2011	492,0	447,9	44,1	9,0
2012	500,3	460,3	40,0	8,0
2013	504,6	467,1	37,4	7,4
2014	502,9	465,6	37,3	7,4

Источник: составлено по данным Росстата.

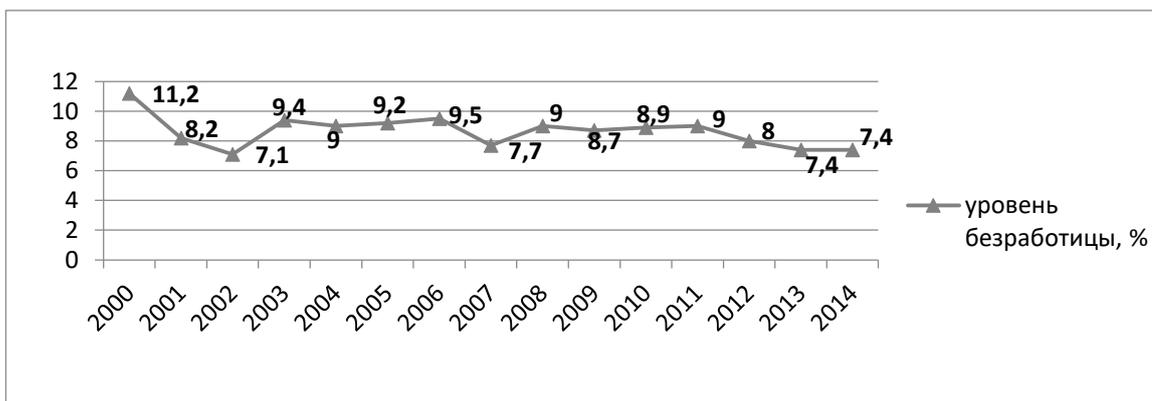
Рост численности экономически активного населения в докризисный период обусловлен увеличением рождаемости в начале 1990-х гг., в 2009г. – вследствие возврата пенсионеров в экономику во время кризиса (рис.1).



Источник: составлено по данным Росстата.

Рис.1. Динамика численности экономически активного населения РС(Я) за период 2000-2014гг.

В динамике отмечен рост численности занятых (на 5,45%) и сокращение безработных (на 22,9%). По уровню безработицы РС(Я) стоит почти на последнем месте среди субъектов ДВФО, опережая лишь Еврейскую АО (рис.2).

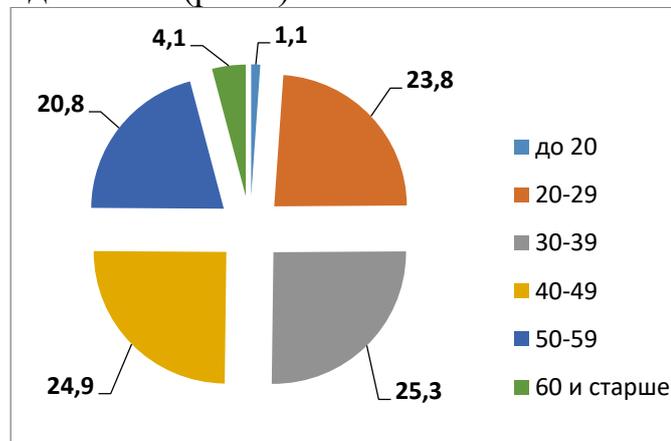


Источник: составлено по данным Росстата.

Рис.2. Динамика уровня безработицы в РС(Я) за 2000-2014гг., %.

В России лидерами по численности занятых в экономике являются Московский регион, Санкт-Петербург (17,3% от общего числа занятых в России), Краснодарский край, Свердловская и Ростовская области (более 2 млн. чел. занято в экономике).

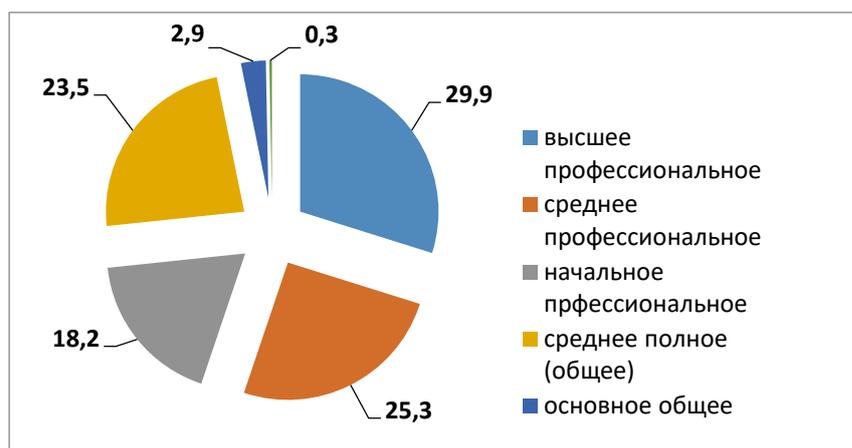
Структура численности занятого населения по возрастным группам представлена на рис.3. Наибольший удельный вес в структуре численности занятого населения имеет группа в возрасте 30-39 лет (25,3%), наименьший – в возрасте до 20 лет (1,1%). Трудовая активность населения в возрастных группах имеет общие закономерности. Например, в возрастной группе 15-29 лет большая часть молодежи до 24 лет занята обучением, получением профессиональной подготовки (рис.3).



Источник: составлено по данным Росстата.

Рис.3. Структура численности занятого населения РС(Я) по возрастным группам в 2013г.

Важная характеристика экономически активного населения – это наличие профессионального образования. В РС(Я) большинство занятого населения имеют высшее профессиональное образование (29,9% на 2013г.), среднее профессиональное образование имеют 25,3% занятого населения, начальное профессиональное образование – 23,5% (рис.4).



Источник: составлено по данным Росстата.

Рис.4. Уровень образования занятого населения РС(Я) за 2013г.

Таким образом, решение вопросов увеличения занятости и сокращения безработицы требует:

1. активной государственной политики в сфере занятости и регулировании спроса на труд (определение критериев подбора персонала, ответственность работодателя, квотирование рабочих мест, стимулирование самозанятости населения и т.д.);

2. совершенствования качественного состава трудовых ресурсов в соответствии с изменениями в экономике при участии служб занятости совместно с органами образования и работодателями;

3. разработки механизма профессиональной и территориальной мобильности работников, ориентации профессиональной подготовки и переподготовки безработных на будущие потребности рынка труда;

4. содействия работодателями в создании эффективных рабочих мест, отвечающих современным требованиям, а также увеличения расходов на переобучение и переподготовку персонала организаций с целью повышения его качества и конкурентоспособности и трудоустройство переобучившихся;

5. социальной защиты работников [1].

Использованные источники:

1. Ефимова Л.А. Занятость и безработица в России // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №20. С.14-20.
2. Маркс К. Капитал. Л.: Печатный двор, 1952. 376с.
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru

*Максимова Т.Н.
студент 3 курса
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный Федеральный университет
Россия, г. Якутск*

**ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ И
КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))**

Аннотация: в статье приводится анализ показателей уровня образования в Республике Саха (Якутия).

Ключевые слова: уровень образования, уровень грамотности, уровень жизни, качество жизни.

На современном этапе развития экономики России, проблемы уровня жизни населения и факторы, определяющие его динамику, становятся очень важными. От их решения во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая и экономическая стабильность в обществе.

В частности, увеличивается значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества не только экономики, но и общества в целом. Его роль постоянно растет вместе с ростом влияния человеческого капитала.

Образование играет ключевую роль в приобретении людьми знаний, навыков и умений, необходимых для эффективного участия в общественной и экономической жизни. Кроме того, образование способствует улучшению жизни людей в таких областях, как здоровье, общественная жизнь, интерес к политике и благополучие. Как показали исследования, образованные люди дольше живут, активнее участвуют в политической жизни и жизни своего округа, совершают меньшее количество преступлений и в меньшей степени полагаются на социальную помощь[3].

Найти относительную меру уровня и качества жизни очень трудно в силу сложности и многогранности самого объекта измерения, т.к. потребности людей в материальных и духовных благах постоянно изменяются и развиваются, зависят от системы внешних и внутренних факторов.

Система показателей, разработанная Росстатом, дает возможность оценки уровня жизни на современном этапе и сопоставления уровня жизни населения России и других стран.

Показатели уровня жизни могут быть объединены в следующие разделы:

- Интегральные индикаторы уровня жизни;
- Показатели материальной обеспеченности населения;

- Показатели личного потребления и питания населения;
- Жилищные условия населения;
- Показатели образования;
- Показатели здравоохранения;
- Показатели культуры, туризма и отдыха;
- Индикаторы общественного порядка.

К показателям образования включают число государственных дневных образовательных учреждений и численность учащихся в них; число государственных ВУЗов и численность студентов в них на 10000 человек населения; число государственных ССУЗов и численность студентов в них в расчете на 10000 человек населения [1].

В Республике Саха (Якутия) число государственных дневных образовательных учреждений в 2014г. составило 630 ед. (в целом по России – 43,2 тыс.ед.), в которых обучаются 135,3 тыс.чел.

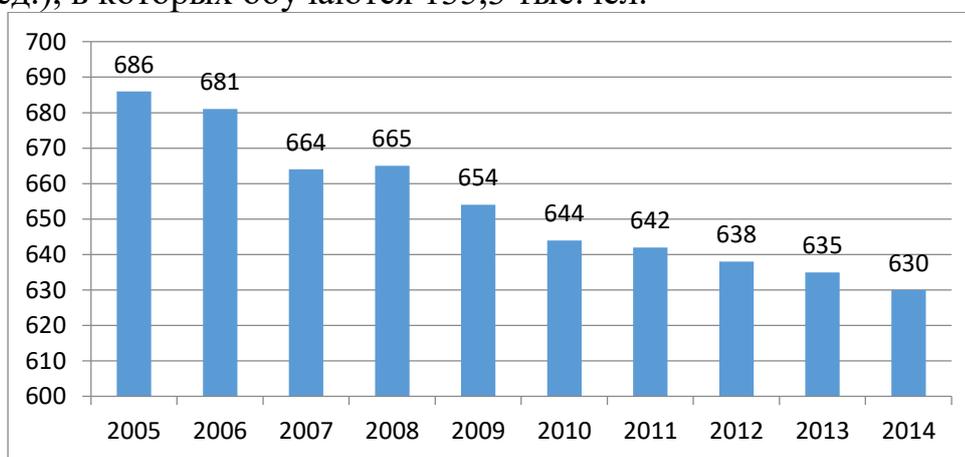


Рис.1. Динамика количества государственных дневных общеобразовательных учреждений в РС(Я) за период 2005-2014гг[2].

Как видно из рис.1, за период 2005-2014гг. число государственных дневных образовательных учреждений в РС(Я) уменьшилось (в 2005г. их число составило 686 ед., что на 56 ед. меньше, чем в 2014г.). При этом в 2005г. в данных учреждениях обучалось 160,3 тыс.чел., в 2014г. – 135,3 тыс.чел.

Число государственных ВУЗов в РС(Я) на 2014г. составило 5 ед. Численность студентов в образовательных организациях высшего профессионального образования на 10 000 человек населения составила 318 чел. В 2005г. насчитывалось 8 ВУЗов, численность студентов в них на 10000 человек населения – 492 чел.

Число государственных ССУЗов в РС(Я) на 2014г. и численность студентов в них на 10000 человек населения составили 24 ед. и 160 чел. соответственно.

Также к показателям уровня образования можно отнести уровень грамотности взрослого населения. Данный показатель определяется

отношением грамотного населения (к грамотному населению относятся лица, умеющие читать и писать) в возрасте 18 лет и более к общей численности населения. В РС(Я) на 2014г. уровень грамотности взрослого населения составляет 99,6% (по ДВФО составил 99,7%). Такое значение этого показателя является средним по сравнению с другими субъектами РФ (рис.2).

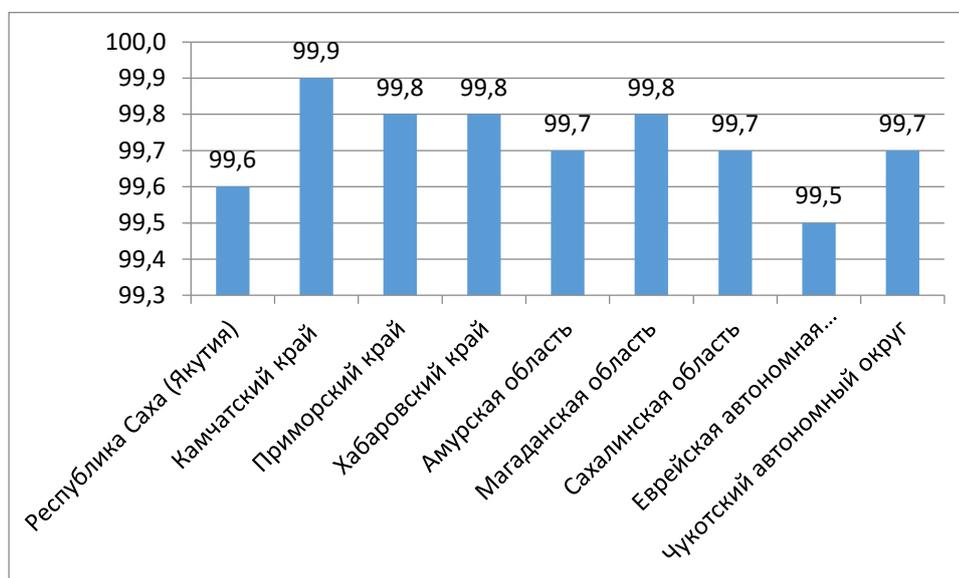


Рис.2. Уровень грамотности в ДВФО на 2014г [2].

Наличие хорошего образования существенно повышает шансы на получение хорошей работы с достойной зарплатой, способной удовлетворить все материальные потребности. Как показывает статистика, высокообразованных людей мало затрагивают тенденции безработицы, потому что, как правило, благодаря образованию человек становится более привлекательным трудовым ресурсом. Общий размер дохода, получаемого на протяжении всей жизни, также увеличивается с повышением уровня образования.

Кроме того, навыки, необходимые на рынке труда, все более основываются на полученных знаниях. Данное изменение спроса привело к тому, что диплом об окончании школы или гимназии стал минимальным квалификационным требованием при приеме на работу почти во всех странах ОЭСР. Таким образом, процент учащихся, успешно окончивших среднюю школу, является хорошим индикатором того, готовятся ли в стране студенты, знания которых отвечают минимальным требованиям рынка труда [3].

Таким образом, уровень образования является одним из главных показателей, влияющих на повышение уровня и качества жизни населения. Образованное и высококвалифицированное население – это залог социально-экономического благосостояния государства. Образование играет исключительно важную роль в предоставлении людям знаний, навыков и умений, необходимых для эффективного участия в общественной и

экономической жизни.

Использованные источники:

1. Елисеева И.И. Статистика. Учебник для вузов (+CD). Санкт-Петербург. Питер, 2011. – 290с.
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru
3. Сайт ОЭСР: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/topics/education-ru/>

Мамедова К.Н.

доцент

кафедра «Общественных наук»

Азербайджанской Государственной Нефтяной

Академии УОТ 1 (09)

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СУВЕРЕНИТЕТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ключевые слова: государственный суверенитет, глобализация, реформирование различных сфер, интеграция в мировые структуры, международное сотрудничество; перспективное развитие

Keywords: state sovereignty, globalization, reform of various fields, integration into global structures, international cooperation; long-term development.

Вопрос о происходящих изменениях в различных сферах жизни под действием глобализации и влиянии ее на поведение различных акторов, в научной и публицистической литературе, практически, постоянно находится в дискуссионном поле. К примеру, суверенитет национальных государств: одни считают, что глобализация подрывает его, другие, - наоборот, - укрепляет (последние, добровольно или по «связующим договорам», или под давлением «Закрытого клуба великих держав», прямо или косвенно участвуют в осуществлении важных проектов на территориях национальных государств) [8, 493].

Акцентуация внимания также различается, в зависимости от ориентации определений. Политически ориентированные определения специалистов акцентируют внимание на упадок национального государства и территориально - ограниченные обществ. Экономические определения - на идеологические определения - на совокупность идей, служащих частным интересам.

Я разделяю мнение, что глобализация означает расширение социальных отношений во взаимозависимом мире, процесс глобализации локальных и локализации глобальных событий, создание образцов социальных взаимодействий и социальных деятельности, происходящих под влиянием развитых экономических, технологических и культурных инноваций. Данный вывод построен в соответствии с практическим опытом

Азербайджанской Республики. В её новой и новейшей истории достаточно часто происходили трансформационные процессы, вызванные необходимостью соответствия стремительно изменяющимся условиям, в которых оказывался регион Южного Кавказа в течение последних столетий. Изменения на Южном Кавказе охватывали, в первую очередь, ценностные и общественные сферы, а, уже потом, они приводили к политико-экономическим преобразованиям. Конкретно, коренные политические, общественные, экономические и мировоззренческие изменения происходили:

- в период потери независимости ханствами Южного Кавказа и установления власти Российской империи;
- при установлении государственной независимости Азербайджана в 1918 году;
- при потере независимости и на протяжении советского периода;
- при восстановлении государственной независимости и новейшей истории Азербайджана.

После стремительного распада СССР был проведен всенародный референдум, на котором подавляющее большинство народа проголосовало за независимость. В этот же период происходило приобщение азербайджанского народа к мировым демократическим процессам, начался переход к современной экономике и рыночным отношениям, что соотносится с важными вехами трансформации азербайджанского общества в современный мир после длительного периода коммунистической тоталитарной системы. В то же время, надо отметить, что становление демократии и гражданских институтов в Азербайджане в новейшее время прошло сложный и неоднозначный путь развития. На первых порах часто наблюдались возмущенные проявления народных масс, что при слабой центральной власти приводило к общественным и политическим потрясениям. В 1992 году, оппозиционно настроенным по отношению к бывшим коммунистическим властям, демократам удалось организовать движение «Народный фронт» и захватить государственный руль в свои руки. Новая власть положила начало процессу привлечения в страну иностранных инвестиций, проведению реформирования в образовательной сфере, также создала контур подписания новых нефтяных контрактов с мировыми корпорациями. Однако неразвитость демократических структур в стране, их разобщенность, несбалансированность внешней и внутренней политики, война с Арменией и карабахскими сепаратистами, создавали препятствия Народному фронту для разрешения в кратчайшие сроки огромного и сложного комплекса проблем переходного периода. Следствием явился распад Народного Фронта.

В 1993 году к власти в стране пришла партия «Новый Азербайджан», которая находится у власти до сегодняшнего дня. Новое руководство

Азербайджана в первую очередь приняло меры для оздоровления напряженной внутривнутриполитической обстановки, а также меры по обузданию расширившейся армянской агрессии: были проведены несколько успешных военных операций. В конце концов, благодаря дипломатии Гейдара Алиева, военная проблема была временно решена путем подписания перемирия, которое, несмотря на многочисленные приграничные инциденты, продолжается до сегодняшнего дня. Начиная с того времени и по сегодняшний день принимаются меры по укреплению вооруженных сил, обеспечению их современным вооружением. На протяжении более 20 лет независимости расширилось сотрудничество в военной сфере с различными государствами и организациями, и в первую очередь, с НАТО. Наша страна присоединилась к программе «Партнерство во имя мира», азербайджанские военные получили доступ к образованию в зарубежных учебных центрах, а также стали участвовать в международных миротворческих операциях в различных конфликтных точках мира [6]. В настоящее время принимаются действенные меры по созданию атмосферы стабильности и экономического процветания Азербайджана. Политико-экономическая трансформация Республики в фазу, которая была объявлена переходным периодом, на сегодняшний день считается завершенной. За это время был взят курс на евроатлантическую интеграцию. На протяжении последних лет удалось преодолеть изоляцию страны от остального мира, обеспечить ее динамичное развитие и прорвать информационную блокаду, в которой Азербайджан оказался после развала СССР.

Основы демократического развития, прав и свобод граждан страны были закреплены в Конституции Азербайджанской Республики. За годы независимости наша страна стала открытой мира; мы участвуем во многих международных организациях. Азербайджан является членом такой крупнейшей организации, как ООН (в том числе, в таких ее специализированных структурах, как ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ и др.). В рамках членства в этой организации в Азербайджанской Республике претворяются в жизнь различные общественные, образовательные и другие проекты [4].

Азербайджанская Республика стала членом ОБСЕ и Совета Европы, присоединилась к заключительному акту Хельсинки, Парижской хартии, подписала Конвенцию прав человека. Это сотрудничество также относится к сфере демократических процессов по линии институтов по правам человека и построения гражданского общества. Безусловно, вхождение в эти структуры налагает на Азербайджан обязательства по демократизации национального законодательства.

Во всех интеграционных процессах Азербайджана, важную роль играет строительство гражданского общества, ибо без него немислима интеграция в международные структуры. В нашей Республике гражданское общество строится на основе различных неправительственных организаций

(НПО) с самым широким спектром деятельности. При этом само государство поощряет их функционирование и считает их своими партнерами [3]. Единственным условием является приведение их деятельности в рамки законов страны. Для того чтобы ослабить зарубежное влияние на НПО страны, было решено перейти к их государственному финансированию. С этой целью был создан Совет государственной поддержки неправительственных организаций при Президенте Азербайджанской Республики и был утвержден Устав Совета. (Поддержка Гражданского общества и СМИ [7]. Кроме этого в Азербайджане часто проводятся международные форумы, конференции и общественные дебаты по проблемам строительства гражданского общества.

Одновременно с евро-атлантической интеграцией, руководство страны проводит сбалансированную политику по отношению к России и Ирану – ближайшим соседям Азербайджана. Большое значение в политике Азербайджана отводится вопросам интеграции со странами бывшего советского лагеря. Азербайджан имеет обширные общественно-политические, правовые, образовательные и экономические связи с ними и, в первую очередь, с Россией.

На межгосударственном уровне Азербайджан сотрудничает со всеми странами мира, его товарооборот расширяется с каждым годом. В Республике периодически открываются новые дипломатические представительства.

Следует отметить, что процессы активной интеграции Азербайджана в глобальный мир, коренным образом изменили самосознание и мировоззрение его населения. Вначале они выстраивались на основе религиозных и традиционных ценностей, а затем коммунистических идеалов. В те периоды наша Республика была изолирована от остального мира, однако, за короткий промежуток государственной независимости, произошла трансформация ценностей в соответствии с требованиями глобализирующегося мира. Большую роль в этом процессе сыграли новые технологии и, конечно, информационные, в частности, Интернет. Их развитие идет скорыми темпами. Повышается значимость средств массовой информации.

Вместе с вышеприведенным, народные массы чтят и свои национально-религиозные традиции, которые также постепенно возрождаются за годы независимости после проблем коммунистического периода. Эти два процесса идут в синтезе друг с другом, и в настоящее время не наблюдается серьезных противоречий между ними. В современном Азербайджане идет синтез глобальных, национальных и религиозных ценностей, что в конечном итоге приводит к прогрессу нации, соответствию ее современному ритму жизни, с одной стороны, и возрождению своих традиций, которые со временем подвергаются реформированию.

Крупнейшие трансформационные процессы произошли в сфере экономики. После полного развала советской экономики, Азербайджан побывал в полосе экономического кризиса, а затем вошел в полосу построения новой экономики, интеграции ее в мировое пространство. Экономические преобразования, начались с нефтяной сферы, в которой были подписаны контракты по добыче, транспортировке и переработке нефти. Главным достижением была реализация трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан, по которому сырая каспийская нефть стала доставляться на мировые рынки [1].

Достижения в нефтяной сфере привели к оживлению других секторов экономики, связанных с нефтяной промышленностью, привлекли в эту сферу иностранных инвесторов. Развитие наблюдается также и в других отраслях экономики – сельском хозяйстве, строительстве, обрабатывающей промышленности и других. Развивается банковский сектор. В плане интеграции в мировую экономику Азербайджан активно сотрудничает с такими мировыми организациями, как Организация Экономического Сотрудничества (ОЭС), Международный Валютный Фонд и Международный Банк Реконструкции и Развития, Организация Черноморского Экономического Сотрудничества (ЧЭС), Всемирная торговая организация. В качестве примера сотрудничества с этими организациями можно привести выделение Азербайджану до 2005 года шести кредитов по различным программам [2].

Сфера образования также была подвергнута качественному реформированию, Азербайджан вошел в Болонский процесс. Прием в ВУЗы страны стал производиться на основе тестирования, осуществился переход на 12-летнюю систему среднего образования, были открыты средние учебные заведения нового типа (авторские школы, школы с различным, специализированным уклоном, лицеи, гимназии, колледжи, семинарии), в ВУЗах были введены бакалавриаты и магистратура [5].

Быстрое мировое развитие и непростые общественно-политические процессы создают необходимость постоянного реформирования и трансформации Азербайджана в соответствии со стремительно меняющимися реалиями. В последнее время из-за мировых процессов глобализации, а также открытости границ и коммуникаций, интеграции страны в мировые структуры, этот процесс активизировался еще более.

Эволюция Азербайджана проходит посредством постепенных перемен, избегая общественных потрясений и революционных процессов, что является разумным решением современных проблем, зачастую обусловленных глобализацией (как показывает мировой опыт, быстрые, революционные перемены не приводят к ожидаемым результатам, а иногда по ряду параметров происходит даже откат назад). После развала СССР, Азербайджан также пережил все эти потрясения и серьезные потери.

Практика тех лет и умелое управление страной со стороны нынешних властей не дают повода каким-то силам делать ставку на революционные преобразования. В связи с этим, иногда возникают проблемы с некоторыми международными организациями, которые усматривают в определенных положениях несоответствие принятым международным демократическим нормам. Такое не исключается, так как Азербайджан отрицает практику революционных сиюминутных преобразований, которые могут привести к социальной напряженности и потере стабильности в стране, что является важным стимулом для развития и интеграции в мир. Все преобразования достигаются в стране, как уже было отмечено мною, постепенно, в ходе определенных компромиссов, как с международными организациями, так и внутренними силами. Но, в целом, процесс интеграции Азербайджана в глобализирующийся мир идет скорыми темпами, а его стабильность свидетельствует о том, что в перспективе этот процесс будет лишь более углубляться.

SUMMARY

The article deals the problem of state sovereignty, its behavioral adaptation to globalization, or, conversely, the disappearance. In accordance with the historical experience of Azerbaijan, we can say that our Republic, gradually, through the thorns, during certain compromises, not only lost state sovereignty, but also significantly strengthened it.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена проблеме государственного суверенитета, его поведенческой адаптации к условиям глобализации, или, наоборот, исчезновению. В соответствии с историческим опытом Азербайджана, мы можем утверждать, что наша Республика, постепенно, через тернии, в ходе определенных компромиссов, достигла высокой фазы государственного суверенитета

Использованные источники:

1. Алиев И. Г. Сотрудничество Азербайджана и ИСЕСКО находится на высоком уровне. mir24.tv/news/politics/3905374
2. Азербайджан и международный валютный фонд. <http://library.aliyev-heritage.org/ru/642922.html>
3. Гасанов А. Строительство Гражданского Общества является одним из главных приоритетов политики Азербайджана. www.trend.az/news/politics/2042515.html
4. The European Union and Azerbaijan. eeas.europa.eu/delegations/azerbaijan/documents/cover_eng_final.jpg.
5. Мехдиева М. Развитие образования - инвестиции в будущее Азербайджана / Изучение общественно-политических процессов на постсоветском пространстве. Информационно-аналитический центр (www.ia-centr.ru/expert/1354/)

6. Nato's Relations with Azerbaijan. www.nato.int/cps/en/natolive/topics_49111.htm

7. Поддержка Гражданского общества и СМИ www.azerbaijans.com/content_1742_ru.html

8. Saskia S. The state and globalization, *Interventions*, 5:2,241- 248; Saskia S. *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, Princeton, Princeton University Press, 2006, 14, 493 p.

*Манаева М.М.
студент 4го курса
НГЛУ им. Добролюбова
Россия, г. Нижний Новгород*

ПЕРИФРАЗ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ СМИ

Аннотация:

Статья посвящена особенностям употребления перифраза в политическом дискурсе СМИ. Такое явление, как политический дискурс СМИ, представляет собой коммуникативную область наложения политического дискурса и дискурса СМИ. Политический дискурс СМИ обладает манипулятивным потенциалом, т.е. возможностью целенаправленно управлять мнениями и отношениями аудитории. Предпосылками для манипуляции общественным сознанием являются особенности данного вида дискурса: его цель и задача, социокультурный контекст, передача информации и человеческий фактор.

Ключевые слова: перифраз, политический дискурс, дискурс СМИ, логический перифраз, образный перифраз.

Дискурс в общем виде - одно из наиболее сложных и менее всего поддающихся четкому определению понятий современных гуманитарных исследований. Н.Д. Арутюнова определяет дискурс как *«связный текст в совокупности с экстралингвистическими – прагматическими, социокультурными, психологическими и др. факторами; речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие...»*. (В.Н. Ярцева, 2002:136)

В данной статье, вслед за Норманом Фаерклафом, дискурс понимается как форма репрезентации знаний. Этот термин соединяет в себе понятие текстов, а также контекстов их создания и интерпретации (Fairclough 1989). С лингвистической точки зрения дискурс сочетает в себе сам текст как изолированный вербализованный результат речи и контекст, в котором он функционирует, – ситуативный и культурный.

В основном политическая коммуникация опосредована **дискурсом СМИ**, т.к. в современном мире у политиков практически отсутствуют возможности прямого контакта с населением. Средства массовой коммуникации оказываются практически единственным средством общения

политиков и масс.

Дискурс СМИ и политический дискурс пересекаются в некоторой области своего применения. Скажем, *выступление политика на конференции* представляет собой политический дискурс, а *его транслирование по телевидению* (с неизбежной в этом случае вводкой, т.е. предваряющим комментарием ведущего, и отбором отснятого материала) – уже политический дискурс СМИ. Таким образом, политический дискурс СМИ возникает в области пересечения политического дискурса и дискурса СМИ. В качестве рабочего определения предлагается использовать следующее: **политический дискурс СМИ** – сложное коммуникативное явление, имеющее своей целью борьбу за власть посредством формирования общественного мнения, включающее текст как вербализованный результат речи, контекст – ситуативный, социокультурный и прагматический, а также специальные языковые средства, отвечающие целям и задачам дискурса.

Манипулятивный потенциал политического дискурса СМИ обусловлен тем, что политический дискурс СМИ – это коммуникативное явление, а, как известно, любое общение – это целенаправленное воздействие.

В процессе взаимодействия люди часто, сами того не осознавая, пытаются оказать психологическое воздействие на партнера для достижения тех или иных целей. В этом случае внешний смысл слов, обращений или действий по отношению к другому человеку не совпадает со смыслом внутренним. Такое скрытое воздействие возможно не только в процессе нашего повседневного общения, но и с ним можно столкнуться во всех областях, где происходит процесс коммуникации. Всякая деятельность, в том числе информационного плана, целенаправленна, всякая информация воздействует на аудиторию с определенной целью. Средства массовой коммуникации направлены на формирование мнения читателя (зрителя, слушателя) в определенном, институционально заданном направлении. Таким образом, политический дискурс СМИ обладает воздействующей способностью и может манипулировать общественным мнением в необходимом для отправителя сообщения русле. Это – его задача, которая позволяет достичь **цели** данного дискурса – **власти**. Политический дискурс СМИ оказывает влияние на самые широкие слои населения.

Политический дискурс СМИ располагает и таким ресурсом управления знаниями общества о мире, как **информация**. Информация отражает положение вещей в реальном мире. Но передача информация – это не перечисление фактов объективной реальности, а их **интерпретация**.

Итак, **информация в политическом дискурсе СМИ** – это интерпретация, в силу того, что это явление совершенно другого порядка, нежели, например, событие, она не может быть объективна. Человеческий фактор играет особую роль в любом виде дискурса. В связи с тем, что

субъект политического дискурса СМИ, который отражает некоторые интересы и имеет некоторые цели и задачи, интерпретирует действительность в тексте, данный вид дискурса отличается **субъективностью**, что способствует манипулированию информацией в необходимом для адресанта направлении.

Существует богатый арсенал всевозможных методик манипулятивного воздействия, начиная с прямой подтасовки фактов и распространения заведомо ложной информации и заканчивая более тонкими способами воздействия, среди которых особый интерес представляют различные стилистические приемы. **Языковое манипулирование** – это использование особенностей языка и принципов его употребления с целью скрытого воздействия на адресата в нужном направлении. Иными словами, когда выразительные возможности языка используются, чтобы навязать читающему определенное представление о действительности, отличающееся от того, которое он бы смог сформировать самостоятельно, речь идет об определенной власти языка и языковом манипулировании.

Исходя из сказанного, логично сделать предположение о превалировании в политических текстах СМИ образного перифраза, который добавляет к характеризующей номинации элемент субъективной оценки и об оценочном характере перифраза в СМИ в целом. Также логично предположить, что выбор перифрастических выражений обусловлен манипулятивностью политического дискурса СМИ и данный стилистический прием используется, в первую очередь, как средство скрытого воздействия на читателя. Данные гипотезы планируется проверить с использованием отобранного в ходе исследования материала.

В рамках данной работы было исследовано 47 газетных статей (тексты и заголовки) политической направленности. К исследованию привлекались тексты двух жанров - информационная заметка и аналитическая статья. В текстах отобранных статей методом сплошной выборки было выделено 145 перифразов. При этом оказалось, что частота употребления перифраза зависит от жанра печатного материала. Из 25 газетных текстов информационного характера удалось выделить всего 17 перифразов, тогда как в 22 аналитических статьях содержалось 128 перифрастических выражений (объем статей в печатных знаках был приблизительно равным). Таким образом, можно говорить о том, что в среднем на одну статью в информационных материалах приходится 0,6 перифраза, в аналитических материалах – 5,8.

Проведенное исследование показало, что особенности перифраза в информационных заметках определяются набором факторов. Одним из наиболее важных является объем сообщения, который заметно ограничивает частоту употребления перифразов. Как известно, информационная заметка – это небольшой материал, в котором кратко, точно и ясно изложена некая

новость. Те немногие перифразы, которые были выделены нами в текстах данного жанра, отличаются лаконичностью, смысловой прозрачностью и информационной емкостью, например: *the synthetic drug (=spice)*, *the White House (= the president and his administration)*. Очевидно, ограниченность пространства информационного сообщения предъявляет требование краткости, которое не позволяет использовать развернутые экспрессивные и образные перифразы. С другой стороны, аналитическая статья в политической риторике - это, как правило, жанр, который предполагает глубокую проработку проблемной темы, серьезный анализ фактов, глубокие обобщения. В текстах данного жанра присутствие перифразов ожидаемо и закономерно.

Гипотеза о преобладании в СМИ образных оценочных перифразов в ходе анализа материала исследования не подтвердилась. Напротив, процент содержащихся в исследуемом материале **логических** перифразов преобладает над **образными** перифразами (63% и 37%, соответственно). Однако распределение их в текстах различных жанров не равномерно. Так, из всех перифразов, обнаруженных в информационных материалах, 80% принадлежат к разряду логических перифразов, тогда как частота употребления данных перифразов в аналитических материалах составляет 53%, то есть в аналитических материалах процент логических и образных перифразов примерно одинаков.

Среди логических перифразов, обнаруженных в политическом дискурсе СМИ значительную часть составляют **ситуативные уточняющие перифразы предметной направленности**: свыше 40 % от всего исследуемого материала. Данные перифразы, употребленные в тексте одновременно с названием предмета речи, как бы являются простой констатацией факта и используются в политической риторике для избегания тавтологии или имеют своей целью расшифровку этого названия, которое может быть незнакомо читателю. При этом употребление ситуативно-уточняющих перифразов предметной направленности встречается как в информационных заметках, так и в аналитических статьях, содержание которых предполагает рассуждение и приведение мнений и оценок.

Большая часть таких перифразов относится к тому или иному имени, предмету или явлению (всего около 70% всех ситуативно - уточняющих перифразов предметной направленности) и предшествует или следует непосредственно за именем человека, описываемым предметом или явлением окружающей действительности, выделяя наиболее значимую его характеристику. Однако, чаще всего это наименования должностей, титулов или профессий, занимающие синтаксическую позицию приложения:

One of Mr. Putin's top aides (=Vladislav Surkov);

The state-owned network (= TV channel Russia 1);

One of the most popular shows on the network (Vesti Nedeli);

Germany's former foreign minister, a gay man (= Guido Westerwelle);
Moscow-backed President (= Viktor Yanukovich);
Putin's deputy chief of staff (= Alexei Gromov);
Opposition lawmaker (=I. Ponomarev);
Kazakhstan's long-standing leader (= President Nazarbayev);

Большинство перифразов этой группы являются необразными и лишены оценочности.

In Milan, **Germany's leader** strikes the right note on Russian sanctions;

Russian Theater Director Fired for Offending Christians;

Former U.S. Ambassador Confronts Russian Network's Editors Over Reporting on Crimea;

Greek Premier, in Moscow, Has Sharp Words for E.U. Sanctions Against Russia;

Russian Actor Fires at Ukrainian Forces, Wearing Press Helmet;

Однако, в материале исследования есть и такие перифразы, которые совмещают в себе информационный и оценочный компоненты. Чаще всего это случается, когда автор материала характеризует героя, вокруг которого строится повествование и характеристика которого важна для восприятия материала. Нередко оценочное позиционирование посредством перифраза происходит уже в заголовке или подзаголовке статьи: **Leader of Homophobic Russian Gang** Jailed for 'Racist' Video.

Характеризующие **эмфатические перифразы признаковой направленности** представляют собой наиболее значительный пласт необразных перифразов в СМИ и составляют около 60 % всех выявленных логических перифразов. Данные перифрастические выражения употребляются в большинстве случаев в аналитических статьях, так как одной из ключевых особенностей данного жанра являются выражение оценочных суждений. Данный тип перифразов достаточно распространен, так как он служит реализации одной из основных целей СМИ: формирование взглядов и представлений общества, относительно определенных событий и личностей.

Так, перифрастическое выражение *“the father of the Russian paratrooper who lost his legs in Ukraine”* имеет целью акцентуацию осуждения вовлеченности Российской Федерации в события на востоке Украины и импликацию военного присутствия российских войск в зоне боевых действий. Исходя из контекста статьи становится понятно, что при помощи данного перифраза автор формирует негативный образ президента Российской Федерации, В.В. Путина, которого он в данной статье называет *“insipid colonel”*:

«He keeps his mind off the idea that his son went to kill brotherly people and became disabled not defending his motherland from real enemies, but rather because of an insipid colonel's panic-stricken fear of losing his power, because of

the ambitions of a clique of thieves swarming around the throne.» (<http://www.theguardian.com/world/2014/sep/18/russia-ukraine-europe-putin-black-hole>; The Guardian, 2014)

В приведенном примере ярко выраженную отрицательную направленность имеет и перифраз “*a clique of thieves*”, который относится к окружению российского президента.

Развернутый перифраз, именуемый оппозиционный телеканал «Дождь», напротив, передает позитивные коннотации независимости и стойкости в борьбе с недемократическим «режимом»: “*an independent network that lost its right to broadcast earlier this year*”.

Примечательно, что даже оценочно-окрашенные перифразы зачатую являются необразными:

On 9 May in Moscow, statesmen are to celebrate the victorious ending of **the most destructive war in European history** (=The World War II);

Kremlin-Owned Network Hires Larry King (=Russia Today)

Как известно, оценочность вообще является неотъемлемой частью процесса человеческого познания, который неизбежно включает в себя оценочную квалификацию окружающего мира и себя в нём. «Всё, что окружает человека в его жизнедеятельности, обладает для него значимостью и предметной ценностью: он разделяет людей на ... умных и глупых, сильных и слабых, добрых и злых; предметы на хорошие и плохие, полезные и ненужные». (Ретунская, 1996:11). Тем более это относится к СМИ, где оценка какого-либо события или личности является одной из составляющих журналистской деятельности.

Как правило, перифразы в политических статьях характеризуются большой смысловой емкостью. Нередко наряду с прямым предметным значением они содержат разного рода импликации. Например, перифрастическое наименование *the top U.S. diplomat (John Kerry)* в текстовом фрагменте «*The top U.S. diplomat plans to test Putin's willingness to make pro-Russia separatists in Ukraine comply with an increasingly fragile ceasefire agreement, according to U.S. officials traveling with him*» не просто называет должность действующего лица, но подразумевает большую озабоченность правительства США сложившейся ситуацией (для разрешения которой оно посылает столь высокопоставленного дипломата).

Такие перифразы, на наш взгляд, можно отнести к переходным случаям между ситуативными уточняющими перифразами предметной направленности и характеризующими эмфатическими перифразами признаковой направленности. При этом нужно отметить, что, в целом, для характеризующих оценочных перифразов информирующего типа не характерна яркая эмоциональная окраска и оценочность. Им в большей мере присущи нейтральная или близкая к нейтральной окраска и нулевая оценочность.

Оценочный компонент чаще присутствует в **образных** перифразах, которые составляют более 30 % отобранного материала. В отличие от оценочных необразных перифразов, не содержащих переноса значения, образные перифразы строятся на основе тропов (совмещения двух единиц смысла в одной единице формы) и благодаря этому достигают максимальной эмоциональной выразительности:

The violence in Ukraine (=the war);

Underneath the surface (=in fact);

Speaking Kazakh makes you sound **like you have something stuck in your throat** (=indistinctly);

The two powers (=presidents);

Especially canned meat and preserved bread — were a **“tasty” godsend** near the end of the war;

A vehicle for Russia’s propaganda (=Kiselev);

Следует отметить, что большая доля оценочных перифразов (около 40%) приходится на заголовки статей. Это можно объяснить функцией заголовка – привлечь внимание, заинтриговать читателя. Чтобы сделать заголовки информативным и выразительным, добиться его оптимального эмоционального и эстетического воздействия на читателя, авторы прибегают к самым различным средствам и способам, в том числе используют такое экспрессивное средство как перифраз:

‘Black spider’ memos put spotlight on Prince Charles’s political outreach (=letters)

Japan arrests son of unofficial North Korean envoy in **mushroom case** (=smuggling)

Russia-Iran relationship is **a marriage of opportunity**

Rouble’s dramatic decline gives Russia **an economic headache**

Исследование показывает, что большинство образных перифразов, выделенных в рамках данного исследования, относятся к аналитическим текстам (83%).

При этом большая часть из них основаны на метафорическом или метонимическом переносе (около 90% от всех образных перифразов в материале выборки). Однако встречаются перифразы, построенные на базе других тропов – иронии (*Europe’s most wanted man* about a war criminal Radovan Karadzic), метафорической или метонимической антономасии (*Russia’s Mecca* about the Arctic, *Old Britain* standing for British elitism), мейозиса (*Not a little jewel* about a book).

Возвращаясь к вопросу об оценочном компоненте в семантике перифраза, следует отметить, что оценка представляет собой орудие осознанной деятельности человека, с помощью которого устанавливается градуированное положительное или отрицательное отношение к субъекту или явлению. Эмоциональный компонент семантики перифрастических

наименований имеет два оппозиционных варианта: положительный, или **мелиоративный**:

The nation's best thinker among politicians since Lincoln and its best politician among thinkers since Jefferson; the last significant intellectual of Congress (= Pat Moynihan);

и отрицательный, или **пейоративный**:

a Communist dictator (=Chinese leader Xi Jinping);

an economic headache (=inflation);

the Putin Propaganda Machine (=mass media);

a weapon of mass destruction (=a Russian TV);

Анализ языкового материала позволяет сделать вывод, что большая часть (около 80%) эмоционально окрашенных перифразов, встречающихся в СМИ имеет **пейоративную** окраску. Исследователи объясняют это тем, что отрицательные стороны жизни воспринимаются, как правило, намного острее, чем положительные, способствующие комфорту факторы; последние воспринимаются как привычные, естественные, а потому и менее значимые.

При отрицательной эмоциональной направленности семантический компонент, выражающий пейоративное отношение, имеет достаточно широкий диапазон эмоциональной насыщенности. В его семантике может быть заложено как слабо выраженное отрицательное отношение к референту (*a politician like everybody else* = common), так и резкое его выражение (*the carnival barker of an era* = Kisilev), причем в образных, построенных на переносе значения, перифразах эмоциональный компонент, как правило, насыщеннее.

Относительно небольшой (около 5% языкового материала), но яркий пласт перифразов, используемых в СМИ, составляют так называемые **перифрастические прозвища**, даваемые тем или иным известным личностям. Так, например, автор статьи в "The Guardian" называет жен арабский королей "*ice queens*", а губернатора штата Калифорния Арнольда Шварценеггера "*the governor*".

Также следует отметить, что относимые к перифразам метонимические наименования, обозначающие группы лиц (правительство, журналистский корпус и т.п.), типа *Downing Street, White Hall, Wall Street, Fleet Street, Group of Seven*, часто встречаются в текстах СМИ. Данный тип может быть отнесен к **фразеологизированным перифразам**. В силу своей частотности данные перифразы превратились в газетные штампы и звучат практически нейтрально, употребляясь во всех жанрах СМИ.

Затрагивая вопрос о типологии перифразов с точки зрения речевой этики, необходимо сказать, что ожидание получить большое **количество перифразов-эвфемизмов** при анализе языкового материала не подтвердилось. Эвфемистические перифразы составили лишь незначительную часть отобранного материала. Их употребление в основном

связано с социальным явлением политической корректности, распространяющимся в последнее время:

Physically disabled = invalids,

Sexual minorities = homosexuals,

coloured people, ethnic minorities и т.п.

Вообще же “синдром эвфемии”, объясняющийся тенденцией общественного сознания сгладить негативные проявления социально-экономической действительности, не характерен для манипулятивного политического дискурса и для прессы, стремящейся привлечь внимание читателя сенсационным звучанием новости.

Исследование языкового материала показало, что разнообразие **функций** перифраза в СМИ обуславливается различными факторами, такими как цели употребления перифразов, информационная политика изданий, контекст, желаемый эффект и т.п.

Важной функцией перифраза в политическом дискурсе СМИ можно считать **номинативную** функцию, так или иначе представленную во всех видах перифраза:

Burundi's capital (=Bujumbura)

Russian Mayor, an Opposition Figure (=Yevgeny R. Urlashov)

Largest Amphibious Hovercraft (=The MDKVP "Eugene Kocheshkov" Zubr-class craft)

Особенно ярко воплощение данной функции можно наблюдать в метонимических наименованиях типа *Downing Street, White Hall, Wall Street*. Поскольку экспрессивность этих устойчивых выражений утрачена, они в основном служат цели наименования предмета речи по признаку смежности.

Номинативную функцию также выполняют перифразы, имеющие в своей семантике оценочный компонент, который может быть выражен с большей или меньшей степенью интенсивности. Такие перифразы могут быть построены с привлечением образных средств или без таковых. К первым относятся оценочные образные перифразы (*A vehicle for Russia's propaganda* (=Kiselev), *Russia's Mecca about the Arctic*), ко вторым - оценочные логические перифразы (*the most destructive war in European history* (=The World War II)). **Характеристизирующе-оценочная** функция перифраза в политическом дискурсе СМИ является прямым следствием того, что СМИ наряду с чисто информативной функцией, занимаются формированием общественного мнения.

Следует отметить, что поскольку материалом исследования послужила качественная пресса, аудитория которой представлена образованными и информированными людьми, журналисты не могут позволить себе открытых оценок и не завуалированной пропаганды. Оценка событий может даваться в неявной, сдержанной форме.

Информативная функция, так или иначе, характерна для всех видов

перифразов, при этом ситуативные уточняющие перифразы предметной направленности представляют эту функцию наиболее ярко.

Функция **эвфемизации**, выделяемая исследователями со времен античности, в нашем материале встречается довольно редко, тогда как другая функция, известная риторам античности как функция «украшения» с целью воздействия на слушателя, нашла свое продолжение в СМИ как эмфатическая функция. Перифразы в этой функции употребляются с целью выделения какого-либо явления действительности, привлечения к нему внимания публики. В данном случае эмоциональный компонент не играет решающей роли, поскольку журналист не ставит своей целью дать положительную или отрицательную оценку этому явлению:

Drug hope for vCDJ = treatment for vCDJ

An artificial nose = detector

В оценочной функции перифразы часто употребляются в заголовках:

One of Britain's most controversial politicians, resigned after the election.

Europe's most wanted war criminal (= Radovan Karadzic)

В результате анализа лингвистической литературы и языкового материала было выявлено, что политический дискурс СМИ предстает самостоятельным коммуникативным явлением, образованным в сфере пересечения политического дискурса и дискурса СМИ. Он обладает такими особенностями как интенциональность, масс-ориентированность, национально-культурная специфика, идеологичность, информативность. Эти особенности создают необходимые предпосылки для манипуляции общественным сознанием. Социально-культурный контекст политического дискурса СМИ позволяет реализовывать манипулятивную направленность этого вида дискурса. Данный контекст включает ориентацию на массовую аудиторию, что является не только предпосылкой манипуляции, но и ее необходимым условием.

В ходе данного исследования удалось выяснить, что перифраз достаточно частотный стилистический приём в политическом дискурсе СМИ. Однако, нам не удалось подтвердить нашу гипотезу о превалировании образного перифраза в политическом дискурсе СМИ. Мы выяснили, что процент содержащихся в исследуемом материале логических перифразов преобладает над образными перифразами. Также мы не подтвердили гипотезу о том, что выбор перифрастических выражений в большей степени обусловлен манипулятивностью политического дискурса СМИ и данный стилистический прием используется, в первую очередь, как средство скрытого воздействия на читателя. По результатам нашего исследования основной функцией перифраза в СМИ является информативная, которой служат все логические перифразы.

Результаты исследования показывают взаимосвязь между языком и

различными сферами человеческой деятельности, в частности журналистикой и политикой, которые представляют собой специфические сферы языкового общения, где в процессе употребления реализуются свойства и функции различных средств языка, в том числе перифраза, и где можно наглядно наблюдать механизмы речевого воздействия тех или иных лингвостилистических приёмов.

Все это говорит о важности исследования той или иной сферы жизнедеятельности общества с позиций лингвистики вообще и стилистики в частности. Исследование политического дискурса средств массовой информации в целом и отдельных стилистических приёмов в нём в частности не только не утратит актуальности, но будет представлять всё большие возможности для дальнейших более подробных исследований, начальной и малой ступеню которых является данная работа.

Использованные источники:

1. Ярцева В.Н. Лингвистический энциклопедический словарь. – М., 2002.
2. Fairclough N. Language and Power. – London, 1989.
3. "The Washington Post" (<http://www.washingtonpost.com/>)
4. "Newsweek" (<http://europe.newsweek.com/>)
5. "The Guardian" (<http://www.theguardian.com/uk/>)
6. "The New York Times" (<http://www.nytimes.com/>)

*Мансурова К.А.
студент 3 курса
кафедра ГМУ И ПРАВА
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: В статье раскрыты особенности этической составляющей профессиональной деятельности государственных служащих в Российской Федерации.

Abstract: The features of the ethical component of professional work of civil servants in the Russian Federation.

Ключевые слова: Этика, государственный служащий.

Keywords: Ethics, a civil servant.

Внимание к основным этапам развития этики обусловлено не только важностью нравственной проблематики в истории человеческой культуры, уважением к прошлому, но и стремлением разобраться в проблематике на уровне современных знаний.

Государственный служащий — работник, исполняющий те или иные обязанности в соответствии с занимаемой должностью на государственной

службе.

Государственная служба не является исключением. Гражданин, поступивший на государственную службу, добровольно ограничивает некоторые свои права, например, превосходство на критику, предпринимательскую деятельность, избирательные права и т.д. Это объясняется этическими нормами государственного служащего, которые являются более строгими, по сравнению с нравственными нормами граждан, которые не заняты в сфере государственной службы. Высшие должностные лица и государственные служащие любого уровня беспристрастно наделены большей властью и полномочиями.[1]

Под этикой понимается совокупность норм, принципов, идеалов, а также форм практических поступков. Оценка поведения отдельного человека осуществляется не только посредством соотнесения с его сознанием, а также и сравнением с некоторыми нормами.

К основным категориям этики относятся добро, зло, долг, ответственность, честь, совесть, равенство, справедливость и так далее.

Под этикой государственного служащего всё чаще понимается умение в процессе подготовки и принятия решения общаться с представителями различных групп интересов, и в процессе этого общения стремиться осознать природу интересов, специфику их возможного учёта в управленческих решениях, возможность достижения согласия интересов в различных вариантах решения. С разрастанием общества усложняется и процесс принятия решения. [2]

Среди всех механизмов, которые способствуют формированию надлежащей нравственности государственной службы, одним из наиболее полезных является, специально разработанный нормативный этический кодекс государственного служащего. Подобный кодекс принят в таких странах как Великобритания, США, Франция, Испания и во многих других странах, но в России он не принят до сих пор.

Этический кодекс государственного служащего есть система моральных норм, обязательств и требований добросовестного служебного поведения должностных лиц государственных органов, которая основана на нравственных общепризнанных принципах и нормах российского общества и государства.[4]

При оценке профессиональной деятельности необходимо учитывать следующие качества: способности, умения, знания, опыт. Оценка персонала помогает решить и такие задачи как выявление потенциальных возможностей государственного служащего с целью его повышения по службе; стимулирование повышения квалификации и роста профессионализма служащих; применение к служащему мер стимулирования, либо ответственности; формирование профессионального кадрового потенциала и резерва кадров; поддержание стабильности и

законности в государственной службе.[3]

Основными проблемами формирования этики государственного служащего является то, что испытывается потребность в высококвалифицированных государственных служащих, владеющих теорией и практикой регионального развития, умеющих работать в условиях жесткой конкуренции и соблюдающих этически-нравственные нормы в деловых отношениях; отсутствие юридического оформления норм профессиональной нравственности государственного служащего является значительным пробелом в законодательстве; отсутствие соответствия образования квалификационным требованиям по государственной должности; уровень профессиональной подготовки значительной группы государственных служащих не соответствует требованиям по занимаемым должностям.

Основной проблемой формирования этики является подготовка и переподготовка кадрового потенциала. Необходимость введения жестких норм, которые регламентировали бы поведение на государственной службе, стала одной из наиболее значимых проблем.

Важным условием эффективного функционирования государственной службы на благо общества является повышение уровня этики государственных служащих с помощью повышения профессиональной деятельности, формирование этических норм с помощью внедрения в программы переподготовки кадрового потенциала этического кодекса.[5]

Использованные источники:

1. Вершигора Е.Е. Менеджмент: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. М.:ИНФРА-М, 2005 – с.238
2. Камерон К. С., Куин Р. Э. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ.; Под ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001. 63 с. 67с.
3. К вопросу об организационной культуре государственных служащих Нуртдинова Э.Ф., Шапошникова Р.Р. Экономика и социум. 2014. № 4-4 (13). С. 170-171. 011
4. Шегда А.В. Основы менеджмента – К.: Товарищество «Знания», КОО,2012.
5. Ясин Е.г., Н.М.Лебедева. Культура и инновации: к постановке проблемы Форсайт. 2009. с.68

Маркелычева И.В.
магистрант
кафедра экономики и организации производства
ФГБОУ ВП „Ульяновский государственный университет ”
Россия, г. Ульяновск

МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация: Для определения себестоимости продукции предприятия применяют различные методы учета затрат. В статье рассмотрены существующие методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяемые в зарубежной практике. Методика учета затрат и калькуляции себестоимости продукции определяется длительностью технологического процесса, наличием незавершенного производства, степенью однородности продукции и широтой ее номенклатуры.

Ключевые слова: затраты, «директ-костинг», «стандарт-кост», «таргет-костинг», «кайзен-костинг», "Just-in-time".

Оптимизация затрат на производство является одной из основных целей управления предприятием. Используя различные методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции можно добиться снижения себестоимости продукции. Наиболее целесообразно в этих целях применять систему учёта и анализа затрат методом «директ-костинг».

В настоящее время большинство руководителей предприятий и организаций пристальное внимание уделяют вопросам издержкам производства, поскольку последние выступают основой формирования цены и в конечном итоге, прибыли предприятия. Однако, в условиях конкурентной борьбы и постоянного роста стоимости услуг, ситуация часто выходит из под контроля, а издержки неизбежно возрастают. Кроме того зарубежные компании, приходящие на наш рынок, весьма успешно ведут демпинговую войну с отечественными производителями. Об этом свидетельствуют, в частности, многочисленные публикации в авторитетных информированных изданиях. Российские предприниматели чаще всего ничего не могут противопоставить игре на понижение цен.

Возможно, одной из причин этого является несовершенство отечественной системы бухгалтерского учета, которая в значительной степени отличается от западных стандартов и не всегда учитывает современные условия экономического развития. Так, бухгалтерский баланс, по сути, не претерпели изменения с XV в., когда его впервые описал Лука Пачоли.

В России совершенствование бухгалтерского учета издержек производства осуществляется с 60-70 гг. XX в., при этом, упор делается на систему учета «директ-костинг, которая рассматривает затраты как

совокупность условно-постоянных и условно-переменных составляющих, а также определение маржинального дохода.

Исторически маржинальный подход стал использоваться в Западных странах тогда, когда исчерпала себя модель экстенсивного развития производства и на ее смену пришла новая модель – модель интенсивного развития. Использование этой модели, в свою очередь, потребовало решения стратегических задач управления на основе четкого подразделения затрат на прямые и косвенные, основные и накладные, постоянные и переменные, производственные и периодические.

В зарубежной практике система «директ-костинг» применяется в нескольких вариантах:

- классический «директ-костинг», при котором в себестоимость включаются только прямые затраты;
- система переменных затрат, в себестоимость включаются переменные затраты, в которые входят прямые расходы и переменные косвенные расходы;
- система учета затрат в зависимости от загрузки производственных мощностей, в себестоимость включаются все переменные расходы и часть постоянных, определяемых в соответствии с коэффициентом использования производственной мощности.

По степени дифференциации затрат «директ-костинг» может иметь два основных варианта:

- простой, одноступенчатый «директ-кост», основанный на использовании в расчетах данных только операционных затрат, учтенных единым блоком;
- развитый «директ-кост», при котором постоянные затраты подразделяются не по видам продукции и услуг, а по местам формирования накладных расходов, т.е. уровням управления предприятием

При обоих вариантах системы «директ-костинг» общую выручку за период сравнивают с величиной переменных затрат и определяют величину маржинального дохода за отчетный период.

В 1936 году, развивая эти идеи, американский экономист Джонатан Гаррисон создал учение – «директ-костинг», согласно которому в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы. Основные идеи этой системы были опубликованы им в январе 1936 года в бюллетене

Национальной ассоциации промышленного учета. Вначале эта концепция не получила широкого признания, ее критиковали сторонники полной себестоимости. Они утверждали, что полная себестоимость необходима для акционеров, вкладчиков капитала и даже для управляющих. И только в последующем «Директ-костинг» стал преобладающим методом учета затрат [7, с. 244].

В советской экономической литературе впервые содержание системы

«директ-костинг» было раскрыто в монографии Н.Г. Чумаченко. Специальному исследованию проблем директ-костинга в современный период посвящена монография С.А. Николаевой.

Еще в период действия плановой системы управления С.А. Стуков допускал возможность применения на социалистических предприятиях системы «директ-костинг». В числе важных достоинств он отмечал: «... ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат: себестоимость становится «более обозримой», а отдельные затраты – лучше контролируемы. Ведь чем, больше контролируемых объектов, тем сильнее рассеивается внимание между ними, тем слабее становится контроль».

Основой системы учета и калькулирования неполных затрат (директ-костинг) является деление всех производственных затрат по их отношению к изменению объема производства на две группы: переменные изменяются пропорционально изменению объема производства и постоянные – величина затрат остается неизменной в течение периода независимо от колебаний объема производства. Известно, что такое теоретическое деление производственных затрат условно и оно не находит отражения в учете. Синтетический и аналитический затрат ведется по статьям калькуляции, которые подразделяются на прямые и косвенные. При этом, снова таки условно, допускается, что прямые затраты совпадают с переменными, а косвенные затраты являются полупеременными, то есть состоят из совокупности переменных и постоянных затрат в разных соотношения [4, с. 172].

Таким образом, учет и калькулирование неполных затрат (директ-костинг) базируется на системном учете только прямых затрат, которые условно рассматриваются как переменные, а косвенные расходы списываются на себестоимость реализованной продукции и остатки незавершенного производства и готовых изделий на конец месяца.

Можно сделать вывод, что основными достоинствами системы «директ-костинг» являются:

- простота и объективность калькулирования частичной себестоимости, так как отпадает необходимость в условном распределении постоянных затрат;
- возможность сравнения себестоимости различных периодов по переменным затратам, абсолютным и относительным маржам;
- в отчете о финансовых результатах, составляемом при системе директ-костинг, видно изменение прибыли вследствие изменения переменных расходов, цен реализации и структуры выпускаемой продукции;
- возможность акцентировать внимание руководства на изменении маржинального дохода (суммы покрытия) как по предприятию в целом, так

и по различным изделиям; выявить изделия с большей рентабельностью, так как разница между продажной ценой и суммой переменных затрат не скрывается в результате списания постоянных затрат на себестоимость отдельных изделий;

- система обеспечивает возможность быстрого реагирования производства в ответ на меняющиеся условия рынка;
- информация, получаемая в системе директ-костинг, позволяет проводить эффективную политику цен, указывая наиболее выгодные комбинации цены и объёма.

Все плюсы системы успешно реализуются на практике, только если руководство будет полностью понимать ценность этой информации и, опираясь на эту информацию, принимать решения. А иначе данная система только загромождает информационное пространство и увеличивает трудоемкость учетного процесса на предприятии, не принося нужного эффекта.

Недостатки системы «Директ-костинг»:

- данная система может привести предприятие к убыточности в случае использования политики демпингового ценообразования, так как часть постоянных затрат перестанет покрываться маржинальным доходом;
- на практике возникает сложность разделения затрат на постоянные и
- переменные, так как один и тот же шаблон дифференцирования не может быть применим ко всем подряд организациям. Одинаковые виды затрат на разных предприятиях ведут себя по-разному;
- неточность общей прибыли за период, так как остатки незавершенного производства оцениваются в разрезе переменных производственных расходов и поэтому возможно несовпадение величины себестоимости действительной и показателя себестоимости, вычисленной по статьям переменных затрат. Это снижает достоверность учета [3, с. 88].

Система «Стандарт-кост» для Российского учета относительно нова. Исторически «стандарт-кост» - это прототип российской системы нормативного учета. Система учета «стандарт-кост» успешно развита и сейчас используется многими ведущими организациями стран с хорошо развитой рыночной экономикой.

Термин Standart Cost включает в себя два слова, а именно: стандарт – это объем обязательных для производства единиц продукции материальных и трудовых затрат. Кост – это цена, стоимость затрат. Данная система направлена на контролирование затрат производства. В основании этой системы возложено предварительное нормирование затрат по статьям расхода. Установленные нормативы принимаются в качестве постоянных, исключая те случаи, когда резко возрастает или понижается стоимость материальных или трудовых ресурсов. Данная система применима в

большинстве случаев на производственном предприятии и в таких отраслях, которые минимально зависимы от условий природы, к примеру, перерабатывающая отрасль.

Метод «стандарт-кост» логично применять на таких предприятиях, которые работают в наиболее стабильных условиях, в таких случаях можно установить нормативы и использовать их долгое время.

Система «стандарт-кост» обладает определенными особыми качествами:

1. При расходовании финансов расхождение со стандартами можно выявить только основываясь на бухгалтерские записи на спец счетах. Менеджерам необходимо не допускать возникновения расхождений.

2. если отклонения будут определены, то их необходимо учесть на специальных синтетических счетах.

Преимущества метода:

- оперативное определение полной себестоимости определенных видов продукции, а это необходимо для эффективного ценообразования в организациях;

- определяется влияние на финансовые результаты расхождений по определенным категориям затрат и предусматривает отчеты о доходах и расходах с выявлением расхождений с нормативами и причинах их появления.

Основной недостаток метода – это сложные расчеты норм в условиях рынка, сложная адаптация к переменам [5, с. 89].

Разнообразие выпускаемой продукции, спад доли прямых трудовых затрат вследствие автоматизации производственных процессов, возрастающая стоимость ресурсов, не связанных напрямую с производственной деятельностью предприятий, и автоматизация учетных процессов стали предпосылками появления метода учета затрат по функциям, или ABC метода. Принципиальное отличие ABC метода от других методов учета затрат и калькулирования состоит в порядке распределения накладных расходов [30, с. 489].

ABC-анализ – метод, позволяющий проводить различного рода исследования, в том числе, классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности; изучать товарный ассортимент, определять рейтинг товаров по заранее заданным критериям. Наиболее часто метод применяется для оптимизации ассортимента выпускаемой продукции, предлагаемых клиентам услуг, выполняемых работ, но может использоваться в любой сфере деятельности предприятия.

В основе ABC-анализа лежит принцип Парето, в соответствии с которым 20 % всех товаров обеспечивают предприятию 80 % оборота (прибыли). Иначе говоря, в основе ABC-анализа заложено правило «20 на 80», вытекающее из принципа Парето: «за большинство возможных

результатов отвечает относительно небольшое число причин». Правило Парето может трактоваться и так: надёжный контроль 20 % позиций позволяет на 80 % контролировать систему, будь то запасы сырья и комплектующих, либо продуктовый ряд предприятия.

ABC-анализ широко применяется за рубежом, но в отечественной практике используется нечасто. По нашему мнению, это объясняется недостаточной известностью как метода в целом, так и связанных с его использованием преимуществ, важнейшими из которых являются универсальность и эффективность. Универсальность ABC-анализа проявляется в том, что с его помощью можно анализировать практически любые экономические показатели, процессы или явления, поддающиеся разделению на составляющие части или элементы. Эффективность ABC-анализа обусловлена тем, что его использование позволяет сократить и высвободить огромное количество временных и трудовых ресурсов. Это достигается за счет концентрации работы над наиболее важными элементами и, наоборот, экономии ресурсов на наименее приоритетных составляющих.

Алгоритм ABC-анализа учета затрат выглядит следующим образом. Производится построение пооперационной диаграммы процесса производства каждого вида продукции (выделение функций, реализуемых в производстве) с детализацией его каждого шага от оформления заказа, получения материалов до последней операции производства готовой продукции, ее продажи и послепродажного обслуживания. Для каждой бизнес операции (функции) определяется собственный носитель затрат, оцениваемый в соответствующих единицах измерения. Оценивается стоимость единицы носителя затрат путем деления суммы накладных расходов операционного центра для каждой функции на количественное значение соответствующего носителя затрат в этом центре. Определяется себестоимость выпущенной продукции. Для этого стоимость единицы носителя затрат умножается на их количество по тем видам функций, выполнение которых необходимо для изготовления продукции [9 с. 32].

Таким образом, объектом учета затрат при этом методе является отдельная функция (операция), а объектом калькулирования — вид продукции. При этом следует отметить, что применение ABC-метода учета затрат может существенно изменить взгляд на реальную долю прибыли, которую приносит компании тот или иной вид продукции. Особенно показательным бывает выявление в ходе такого анализа затрат видов продукции, которые оказываются убыточными для бизнеса.

Однако здесь надо помнить, что построение ABC-системы учета затрат требует высокой структурированности учета и соответственно значительных усилий от предприятий по ее созданию.

Кроме того, преимуществами ABC-системы являются: простота

использования, прозрачность, возможность автоматизации расчетов. Преимущество простоты любых методов исследования очевидно, т.к. чем проще метод, тем он надежнее. Из-за простоты его легко приспособить к различным ситуациям. Освоение метода также не требует много времени. Преимущество прозрачности метода вытекает из его простоты. Чем проще метод, тем надежнее результат, но он также и понятнее, легче поддается трактовке. Любой этап анализа можно проследить и, если нужно, подкорректировать. Интерпретация расчетов не вызывает проблем. Сложные статистические методы таким преимуществом не обладают [1, с. 33].

Таким образом, система «АВС-костинг» – уникальная калькуляционная система, которая обеспечивает широкий спектр управленческих решений собственным продуктом.

Система таргет-костинг – это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства, предупредительного контроля затрат и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями. Она используется на производственных предприятиях, особенно в инновационных отраслях, где постоянно разрабатываются новые модели и виды продукции, а также на предприятиях, задействованных в сфере обслуживания. Система «таргет-костинг», в отличие от традиционных способов ценообразования, предусматривает расчет себестоимости изделия, исходя из предварительно установленной цены реализации. Эта цена определяется с помощью маркетинговых исследований, то есть фактически является ожидаемой рыночной ценой продукта или услуги. Для определения целевой себестоимости изделия (услуги) величина прибыли, которую хочет получить фирма, вычитается из ожидаемой рыночной цены. Далее все участники производственного процесса – от менеджера до простого рабочего – работают, чтобы спроектировать и изготовить изделие, соответствующее целевой себестоимости. Данная калькуляционная система эффективна в сочетании с функционально-стоимостным анализом.

В качестве еще одного эффективного инструмента снижения себестоимости продукции следует назвать метод «кайзен-костинг». «Кайзен-костинг» – система калькулирования, направленная на постепенное совершенствование качества, бизнес-процессов, снижение затрат. Основная функция системы заключается в минимизации разницы между расчетной и фактической себестоимостями продукта по отдельным статьям затрат. Систему калькулирования «кайзен-костинг» используют как для бюджетных расчетов, так и для калькулирования фактической себестоимости продукции.

Системы «таргет-костинг» и «кайзен-костинг» решают практически одну и ту же задачу, но на разных стадиях жизненного цикла продукта и разными методами. Обе концепции предназначены для снижения уровня отдельных статей затрат и себестоимости конечного продукта в целом до

некоторого приемлемого уровня, но если разделить жизненный цикл продукта на две части – стадию планирования и разработки и стадию производства, то «таргет-костинг» решает данную задачу на первой стадии, а «кайзен-костинг» – на второй. Вместе обе системы дают предприятию весьма ценное конкурентное преимущество, состоящее в достижении более низкого по отношению к конкурентам уровня себестоимости. Тут надо отметить одну важную особенность совместного использования систем. В традиционных отраслях промышленности, продукция которых характеризуется длительным жизненным циклом, основное внимание фокусируется именно на «кайзен-костинг», и, наоборот, в инновационных отраслях с коротким жизненным циклом производимых продуктов на первое место выдвигается «таргет-костинг» [6, с. 21].

Большое распространение за рубежом получил метод управления производством по системе "Just-in-time" (т.е. «точно в срок»). Данная система учета затрат зародилась в Японии в компании Toyota в середине 70-х годов двадцатого столетия и сегодня успешно используется многими крупными компаниями. Система JIT предполагает переход от производства продукции большими партиями к непрерывно-поточному предметному производству, которое осуществляется малыми партиями, что почти обращается в поштучное. Согласно данной системе, наличие товарно-материальных запасов рассматривается как препятствие, которое затрудняет решение многих проблем. Большие материальные запасы требуют значительных затрат на содержание, перемещение из одного цеха в другой, тем самым снижая прибыль предприятия и его конкурентоспособность. Основной целью системы JIT, с практической точки зрения, является снижение лишних затрат и повышение эффективности использования производственного потенциала предприятия.

Данная система придерживается принципа: производить продукцию только тогда, когда в ней нуждаются, и в таком объеме, который необходим покупателю. Продукция ориентируется на спрос во время всего производственного процесса.

Основными преимуществами системы «точно- в -срок» являются: отказ от излишнего количества материальных запасов в процессе производства (незавершенного производства), закупок и готовых изделий, меньшие требования к размерам производственных площадей, повышение качества продукции, уменьшение брака и переделок. Метод JIT позволяет значительно сократить сроки производства, обеспечивает большую гибкость при изменении ассортимента изделий, более плавный поток производства с очень редкими сбоями. Благодаря системе «точно-в-срок», уменьшается необходимость в непроизводственных работах, например, складировании и перемещении материалов, повышается уровень производительности труда и использования оборудования. Основным достоинством данной системы

учета, на наш взгляд, является упрощение системы производственного учета, так как появляется возможность осуществления учета материалов и затрат на производство на одном объединенном счете. Кроме того, при применении этой системы большая часть затрат предприятия, относящихся к категории косвенных, переходит в категорию прямых затрат [2, с. 46].

В ходе проведенного исследования можно сделать вывод, что в последнее время в практике российских предприятий наряду с традиционными находят свое применение и такие методы, как директ-костинг, стандарт-костинг, Just in Time, ABC-костинг и др. Адаптация зарубежной практики к отечественной практике становится возможной в виду начала сближения российского бухгалтерского учета с Международными стандартами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что большинство российских предприятий пока не могут полностью перенять зарубежный опыт, а уже адаптированные методы не в полной мере соответствуют потребностям собственников и инвесторов. Развитие информационных систем делает применяемые в российской практике методы учета затрат еще более несовершенными по сравнению с мировой практикой управленческого учета.

Использованные источники:

1. Деревянко А.А. , Рябова Т.В. Сущность и направления использования ABC- анализа. // Современные тенденции в экономике и управления: новый взгляд. – 2014. - № 24. – С.33-37
2. Костромина А.Ю. , Колесникова Н.Ф. Современные методы учета затрат на производство. // Контентус. – 2014. - № 9. – С.46-51
3. Милосердова Н.Д. Особенности позаказного и попередельного метода учета затрат. // Экономика России в XXI век. – 2014. - № 1. – С.82-86
4. Никитина А.Р. Содержание понятий „Затраты”, „Расходы”, „Себестоимость” и их различия. // Мир современной науки. – 2014. – № 6. - С.70-74
5. Панченко К.В. , Агафонова М.С. Издержки производства и себестоимость продукции. // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – с.25-26
6. Попова И.С. Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в системе управления затратами // Вестник Хабаровской Государственной Академии экономики и права.- 2014. - № 1.- С.21-28
7. Рожкова Н.К. Учет затрат методом „ Директ-Костинг” . // Вестник университета (Государственный университет управления) . – 2012. - № 3 .- С.243-248
8. Ступина А.А. , Желткевич П.А. , Карабицина Е.Ф. , Гальцова В.А. , Александрова У.А. Новейшие системы управленческого учета. //

Современные проблемы науки и образования. – 2014. - № 2. – С.412

9. Сычева Г.И. Методы учета затрат в задачах управления промышленным предприятием. // Вестник Южно-Российского Государственного технического университета (Новочеркасского политехнического институт), серия: социально-экономические науки. – 2011. - № 3. – С.32-

*Маркова Н.И., к.э.н.
доцент*

*Сулимин В.В., к.э.н.
профессор*

Благинин В.А.

студент 5го курса

*специалист информационной поддержки
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный
экономический университет»*

Россия, г. Екатеринбург

ИНФОРМАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье рассмотрены риски, возникающие в деятельности предприятия, выявлен основополагающий признак при классификации рисков. Ведущая роль в управлении рисками на предприятии принадлежит управленческому учету. Выявлен эффективный процесс бюджетирования.

Ключевые слова: риски, управление рисками, информационное обеспечение управления, управленческий учет, бюджетирование, управленческая отчетность

Риски, возникающие в деятельности предприятия, характеризуются большим многообразием. В целях эффективного управления возникает необходимость в их классификации. Анализ специальной литературы показал, что выделяются различные классификационные признаки и соответствующие им группы рисков. На наш взгляд, основополагающим признаком классификации рисков являются виды деятельности предприятия. В этой связи целесообразно выделить три группы рисков: финансовые, инвестиционные и производственные.

Проведенный нами в 2014 г. Опрос 32 специалистов-практиков показал, что 61.8% респондентов наиболее значимым в деятельности предприятия считают финансовый риск, 20.6% - инвестиционный, 17.6% - производственный.

Нельзя не согласиться с мнением Човушян Э.О., Сидорова М.А. [2], описывающими процесс управления рисками в виде четырех последовательных этапов:

1. Постановка целей управления рисками

2. Анализ рисков.

3. Сопоставление эффективности различных методов воздействия на риск (избегание риска, снижение риска, принятие риска на себя, передача части или всего риска третьим лицам), выработка решения о выборе их оптимального набора.

4. Корректировка ранее поставленной цели управления риском.

Необходимость управления рисками с учетом требований современной экономики позволила Хохлову Н.В. [1] сформулировать обоснованную, на наш взгляд, систему базовых принципов данного процесса:

1. Решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

2. Управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации;

3. При управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;

4. Управление рисками должно носить системный характер;

5. Управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками.

Ведущая роль в управлении рисками на предприятии принадлежит управленческому учету. С одной стороны, анализ рисков базируется на информации по плановым фактическим показателям, формируемой в управленческом учете. С другой стороны, информация управленческого учета является основанием принятия решения по воздействию на риск.

Официального определения управленческого учета в законодательных актах, входящих в систему нормативного регулирования, нет. По мнению ряда специалистов, это оправдано, поскольку организация управленческого учета – внутреннее дело каждого субъекта, государство не может обязать предприятия вести управленческий учет или предписать единые правила его ведения. Наше мнение по данному вопросу было представлено ранее в научных изданиях [1]. Действительно, государство не может определять содержимое информации, формируемой в управленческом учете, а сформулировать мнение относительно места и сущности управленческого учета и зафиксировать его в нормативных документах – обязано. Это бы позволило избежать многообразия мнений относительно сущности управленческого учета.

Опрос специалистов-практиков свидетельствует, это четверть респондентов придерживается мнения об отсутствии на предприятиях системы управленческого учета рисков. 60% считают, что управленческий учет рисков ведется, но не регулярно.

Фактические показатели для управления рисками формируются, как известно, в управленческой отчетности. Составление отчетности – завершающий этап учетного процесса. Он должен быть регламентирован внутренним нормативным документом. На наш взгляд, регулировать процесс формирования отчетности должно самостоятельное Положение об управленческой отчетности. В нем указываются:

- Цель составления отчетности, показатели;
- Формы отчетности в разрезе центров ответственности;
- Ответственные за составление;
- Периодичности и сроки представления.

Формирование управленческой отчетности дает возможность:

сформировать информационные потребности внутрифирменного управления, предоставляя различные данные (показатели), позволяющие анализировать, оценивать и контролировать деятельность отдельных подразделений и предприятия в целом; обобщать информацию о производственных, материальных, трудовых ресурсах предприятия, о его финансовом состоянии в форме, удобной для принятия управленческих решений; определять цели и ключевые показатели эффективности деятельности отдельных структурных подразделений, обеспечивающих реализацию долгосрочных и краткосрочных программ развития предприятия в целом.

Плановая информация формируется в процессе бюджетирования. Использование бюджета создает для организации следующие преимущества.

Бюджет помогает контролировать деятельность организации. Без наличия плана управляющий, как правило, только реагирует на обстановку, вместо того, чтобы ее контролировать. Бюджет, являясь составной частью плана, содействует четкой и целенаправленной деятельности организации.

Бюджет является основной частью управленческого контроля, создает объективную основу оценки результатов деятельности организации в целом и ее подразделений. В отсутствие бюджета, при сравнении показателей текущего периода с предыдущими, можно прийти к ошибочным выводам, а именно: показатели прошлых периодов могут включать в себя результаты низко производительной работы. Улучшение этих показателей означает, что организация стала работать лучше, но свои возможности она не исчерпала. При использовании показателей предыдущих этапов не учитываются появившиеся возможности, которых не существовало в прошлом. Бюджет служит средством, координирующим деятельности различных подразделений организации. Он побуждает управляющих отдельных звеньев осуществлять свою деятельность, принимая во внимание интересы организации в целом.

Бюджет – основа для оценки выполнения плана центрами ответственности и их руководителей: работа менеджеров оценивается по

отчетам о выполнении бюджета; сравнение фактически достигнутых результатов с данными бюджета указывает области, куда следует направить внимание и действия [3]. Наконец, с помощью бюджета проводится анализ отклонений.

Процесс бюджетирования, по мнению специалистов, состоит из ряда логически взаимосвязанных этапов, соблюдение которых даст возможность организации достичь успеха при составлении бюджетов.

Первый этап – рыночный анализ внешней среды и прогнозирование возможных изменений в ней. Реализация данного этапа направлена на обоснованность и реальность бюджетирования.

Второй этап – оценка возможностей организации: производственных мощностей, трудовых ресурсов, финансовых средств и источников их получения.

Третий этап состоит в обосновании ценовой политики организации по видам продукции и рынкам сбыта.

Четвертый этап – разработка системы норм и нормативов (затрат сырья и материалов, запасов сырья, материалов и готовой продукции). На этом этапе обеспечивается обоснованность и экономичность бюджетирования.

Пятый этап предусматривает разработку системы операционных и финансовых бюджетов.

Заключительный, шестой, этап представляет собой реализацию бюджетов, контроль по их выполнению, анализ отклонений и факторов, которые обусловили их, а также корректировку в случае необходимости.

Существует достаточно большое разнообразие бюджетов, нет единства мнений, как в части названия, так и содержания бюджетов. Результаты проведенного анализа по данному вопросу были опубликованы нами ранее [4].

Детальный анализ деятельности одного из предприятий мясоперерабатывающей промышленности Тюменской области позволил выявить два производственных риска – риск невостребованности продукции; риск изношенности оборудования.

С целью управления указанными рисками необходимо формирование отчетности. Возможными формами управленческой отчетности, описанными в Положении об управленческой деятельности, могут быть: Отчет о выпуске и продаже продукции, Отчет об использовании основных средств.

Отчет о выпуске и продаже продукции должен включать следующую информацию: незавершенное производство на начало и конец периода, выпуск продукции, ее продажу за отчетный период с детализацией по дням.

Отчет об использовании основных средств должен отражать показатели использования основных средств – коэффициент годности, коэффициент износа, а также информацию о простае оборудования.

Использование данных форм отчетности позволит предприятию не только минимизировать риски, но и предотвратить их появление в будущем.

Использованные источники:

1. Хохлов Н.В. Управление риском. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 239 с.
2. Човушян Э.О., Сидоров М.А. Управление риском и устойчивое развитие. – М.:Издательство РЭА имени Г.В. Плеханова, 2010. – 528 с.
3. Благинин В.А., Дундученко Ю.С. Неосязаемые активы как фактор производства предприятия в развитии экономической мысли // Социальные науки. – 2014. – Т. 1. - № 3-1 (3). – С. 51-55.
4. Шомахмал В.А. Внедрение бюджетирования для повышения эффективности финансового планирования на предприятии // Региональные перспективы. – 2005. - № 4. – С. 116-119.

Маркова Т.В.

старший преподаватель

Костенко Е.А.

студент 4го курса

Пермской государственной сельскохозяйственной

академии им. Д.Н. Прянишникова

Россия, г. Пермь

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития малого бизнеса в Российской Федерации, его отличительные черты, преимущества, недостатки и основные тенденции, которые сопровождают развитие малого бизнеса на современном этапе. Также, затрагиваются некоторые из способов минимизации рисков малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, бизнес, предприятие, фирма, капитал, прибыль.

В рыночной экономике сложно переоценить место и роль организаций малого бизнеса. В развитых странах малый бизнес составляет основу национальной экономики, поскольку малые предприятия в сравнении с крупными обладают гибкостью и способны быстрее и лучше приспособляться к рыночной конъюнктуре. Актуальность темы обусловлена тем, что развитие малого бизнеса напрямую зависит от финансов. Проблема заключается в том, что деньги в банках есть, но получить их довольно сложно.

Сложившаяся в 90-е гг. в России отраслевая структура практически не изменилась в течение времени. Критериями отнесения предприятия к малому бизнесу является численность работников и участие их в формировании уставного капитала. Большая часть предприятий малого бизнеса приходится на сферу торговли и общественного питания – около 43%, по 16% приходится на строительство и промышленность [4].

Характерная черта для малого бизнеса – это небольшое количество работников, в среднем на предприятии постоянно заняты 7 человек. Малые предприятия – самый динамично развивающийся сектор экономики, убыточных малых предприятий в три раза меньше, чем государственных.

Еще одна отличительная черта предприятий малого бизнеса от других предприятий в иной организации финансов. Источниками формирования оборотных активов часто служат заемные средства и кредиторская задолженность, а внеоборотные активы совсем. Также малый бизнес отличается гибкостью в освоении новых видов деятельности, технологий производства новых видов товаров, высокой оборачиваемостью активов и управляемостью.

Недостатки малого бизнеса напрямую связаны с финансами и источниками их формирования [1]. Во-первых, малые предприятия не могут эмитировать обыкновенные акции. Весь капитал формируется за счет владельцев, а также прибыли от бизнеса. Нехватка денег является ограничением для стратегического планирования на предприятии. Сложно детально продумать план расширения предприятия, поскольку прогноз предстоящей прибыли далеко не всегда оказывается верным.

Во-вторых, основными источниками финансирования являются кредиторская задолженность по расчетам и ссуды банков или финансовых компаний. Торговый кредит зачастую служит буфером для непредвиденного колебания денежной массы. Если фирма находится в стесненном положении, она склонна к замедлению платежей. В таких ситуациях часто используют финансирование за счет начислений: задержки выплаты заработной платы, выплат по привлеченным средствам и подоходного налога.

В-третьих, одна из основных проблем малого бизнеса – это недоступность кредитных ресурсов коммерческих банков и лизинговых систем. Общая потребность в кредитах оценивается примерно в 1 триллион рублей, а реальный объем банковского кредитования составляет около 250 миллиардов рублей.

Российский бизнес развивается чуть более двадцати лет. Это совсем не большой срок, за который далеко не всегда складывались хорошие кредитные истории и репутации. На российском рынке не много устойчивых и успешных предприятий.

Недоверие банков при сотрудничестве с предприятиями малого бизнеса является прямым следствием высокой степени риска. Среди проблем с которыми сталкиваются предприниматели в процессе кредитования выделяют большие сроки рассмотрения заявок, отсутствие долгосрочных кредитов, высокие процентные ставки, невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля», коррупция при реализации программ. Стоит отметить, что процентная ставка кредитования малого бизнеса варьируется от 12% до 17%, а ставка для среднего и крупного

бизнеса в среднем составляет 6-13% [2].

Весомым препятствием в вопросах кредитования малого бизнеса является залоговое обеспечение. Банк заинтересован в том, чтобы в качестве залога получить личное имущество бизнесмена для того чтобы бизнесмен сильнее ощущал обязательства перед банком. Банковские эксперты считают такой подход в корне не верным, поскольку главным критерием оценки должно быть не имущество, а сам бизнес. Обычно банк исходит из ликвидности залога и принимает в расчёт не более 70% его оценочной стоимости. К тому же, банки требуют застраховать залоговое имущество.

На разных уровнях созданы всевозможные структуры, которые, так или иначе, помогают малому бизнесу – фонды, советы, ассоциации, комиссии при органах всех ветвей власти. За помощью в такие организации могут обратиться предприниматели, которые не могут предложить банкам надёжный залог по кредиту. Но чтобы получить поддержку того или иного фонда необходимо соответствовать ряду критериев. В некоторых банках, на прохождение этапов отбора можно потратить около 14-ти месяцев, но даже при прохождении всех этапов последнее слово все равно остается за банком.

Совершенно неоправданно занижение банками суммы кредита под предлогом минимизации рисков. Занижение суммы способно лишь увеличить риски из-за срыва проекта на заключительных стадиях его реализации. Более длительный срок кредита увеличивает его риск, однако искусственное сокращение сроков может оказать негативное воздействие на заемщика, подтолкнуть его к более рискованным, ошибочным хозяйственным решениям.

Одним из способов минимизации риска является его опосредование. Оно заключается в том, что ресурсы направляются не самим заемщикам, а неким промежуточным финансовым институтам таким как кредитные союзы малых предприятий, региональные фонды поддержки малого предпринимательства, лизинговые компании.

Улучшение ситуации, связанной с кредитованием малого бизнеса, невозможно без активной поддержки со стороны государства [3].

Кредитование малого бизнеса – это сложное направление в кредитовании юридических лиц, поэтому банковские эксперты считают, что именно государство должно стимулировать банки к предоставлению финансовых средств малому бизнесу. Интерес банков может быть основан на предоставлении им государством налоговых льгот.

Причиной для проявления политической воли государства является тот факт, что малый бизнес – наиболее гибкий сегмент экономики, без его активного развития не достичь важнейших экономических и социальных ориентиров поставленных государством.

Использованные источники:

1. Мелехина П.Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса в России //

- Российское предпринимательство. — 2011. — № 11 Вып. 2 (196). — с. 16-22.
2. Набиуллина Э.С. Малому бизнесу мешают развиваться высокие налоги, коррупция и недостаток денег [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2010/09/17/3420680.shtml>
3. Талалаева И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса // Малая бухгалтерия. — 2010. — № 1. — 18 с.
4. Бурмистрова Л. М., Финансы организаций (предприятий). — М.: ИНФРА-М, 2009. — 240 с.

Маркова Т.В.
старший преподаватель
Костенко Е.А.
студент 4го курса
Пермской государственной сельскохозяйственной
академии им. Д.Н. Прянишникова
Россия, г. Пермь

РОЛЬ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается структура отечественной нефтегазовой отрасли и освещается вопрос значимости нефтегазового сектора в экономике Российской Федерации а также, доля, которую занимает нефтегазовый сектор России в ВВП и в экспорте. В завершении статьи затрагивается вопрос о колебаниях мировых цен на нефть и значении таких изменений для экономики России.

Ключевые слова: нефть, нефтегазовый сектор, цены на нефть, ресурсы, стагнация.

В настоящее время экономика Российской Федерации переживает не лучшие времена. В третьем квартале 2014 года к проблемам российской экономики, уже ставшей на путь стагнации, прибавилось еще две внешних проблемы – санкции со стороны Запада и заметное снижение цен на нефть.

Нефтегазовая отрасль представлена вертикально-интегрированными компаниями (ВИНК) и независимыми нефтяными компаниями (ННК): малыми и средними. По состоянию на 1 января 2014 года, добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации осуществляли 294 организации, имеющие лицензии на право пользования недрами. В том числе: 111 организаций, входящих в структуру 10 вертикально интегрированных компаний, включая Газпром, на долю которых по итогам года приходится суммарно 87,4% всей национальной нефтедобычи; 180 независимых добывающих компаний, не входящих в структуру ВИНК; 3 компании, работающие на условиях соглашений о разделе продукции [2].

Сырьевая база нефтяной отрасли формируется за счет 1500 нефтяных, нефтегазовых и нефтегазоконденсатных месторождений, из которых 800

находятся в разработке. Источниками финансирования деятельности ведущих ВИНК являются собственные средства в размере 60-90%, а также заемные средства, которые компенсируют нехватку финансовых ресурсов [3].

Значение нефтегазового комплекса для экономики России заключается в ее расположении. Как известно, свыше 60% территорий России относится к зоне Крайнего Севера и приравненных к нему территорий. На данных территориях расположено около 80% промышленных запасов нефти и почти весь добываемый газ.

Доля энергоносителей в российском экспорте на 2014 год составила 66%, если без учета газа - 55%. Мировые цены на нефть - это главный фактор, определяющий объем экспорта и крепость платежного баланса. Меньше, чем за год нефть подешевела на 44% [1]. Если в июне 2014 года стоимость нефти составляла около \$115 за баррель, то сейчас она едва дотягивает до \$60.

К тому времени, когда в мире начали падать цены на нефть, в отношении России были введены санкции, которые отрезали российский бизнес от глобальных финансовых рынков. Благодаря этому Россия, которая считается нефтяной страной, не может занять денег на внешнем рынке. То есть, санкции и снижение цен на нефть взаимно усиливают друг друга.

Нефть является основой российского экспорта и торгового баланса, но ее роль для экономики страны в целом гораздо скромнее. Мнение о высокой зависимости российской экономики от цены на нефть имеет происхождение из мифов о большой значимости нефтегазового сектора в производстве российского ВВП. Однако фактическая доля сектора в ВВП составляет около 20%.

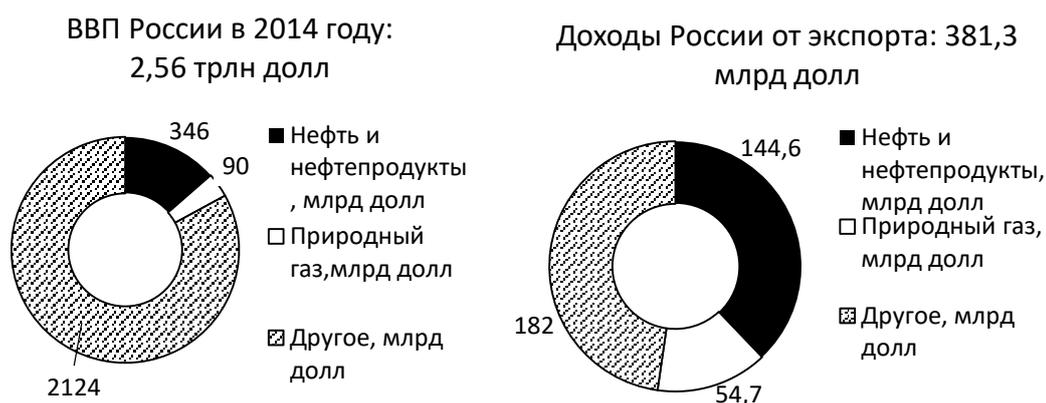


Рисунок 1. Доля нефтегазового комплекса в ВВП и экспорте России в 2014 году

Роль нефтегазового сектора важна с точки зрения финансовых потоков. Снижение цены на нефть на \$10 за баррель в год ведет к ослаблению рубля на 1,5-2 рубля по отношению к доллару. На нефтегазовый сектор приходится более половины годового экспорта России, поэтому если

среднегодовая цена на нефть меняется на \$10 за баррель, это соответствует изменению годовых экспортных доходов на \$30 млрд и профицита торгового баланса на \$10-15 млрд.

При резком снижении цен на нефть, как это уже было в период с 2008 по 2009 годы, эффект сокращения торгового баланса и выпуска в нефтегазовом секторе распространяется на другие компоненты ВВП, поэтому негативный эффект составляет 0,8% ВВП на каждые \$10 за баррель снижения.

В сложившейся ситуации, даже при высоких ценах на нефть экспорт стагнирует, а если сравнивать с 2013 годом, когда доходы от экспорта нефти составляли \$283 млрд, а от экспорта газа – \$73 млрд, российский экспорт сокращается. Поэтому рост добычи нефти в России закончился, а 2014 год стал последним годом роста добычи.

Учитывая, что темпы экономического роста сейчас минимальны, вопрос о чувствительности российской экономики к резким изменениям цены на нефть снова на повестке дня. Нефтегазовые доходы – это 50% доходов федерального бюджета и 30% доходов консолидированного бюджета. Это эквивалентно налоговым поступлениям в бюджет в размере 10% ВВП, или около \$200 млрд в год. При снижении среднегодовой цены на нефть на \$10 за баррель нефтяные доходы бюджета падают на \$20 млрд, что эквивалентно 1% ВВП.

Однако для оценки итогового эффекта на бюджетные доходы следует учитывать изменения курса рубля и темпов роста ВВП, которые сопутствуют динамике цены на нефть.

Использованные источники:

- 1.Зотин А. Нефть со всеми вытекающими: что будет с российской экономикой. // Коммерсантъ Деньги. – 2014. - №42. – с.11.
- 2.Статистика нефтяного комплекса. / Министерство энергетики Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <http://www.minenergo.gov.ru/activity/oil/>
- 3.Овинникова К. Н. Современное состояние нефтегазового комплекса России и его проблемы. // Известия Томского политехнического университета. – 2013. - №6. – с. 47-51.

*Мартынчук Н.И., к.э.н.
доцент ВАК
Страдаева С.С.
преподаватель*

*Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово*

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В США В ПЕРИОД ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Аннотация. Статья посвящена истории методологических и информационных аспектов экономического анализа в США во второй половине XVIII-XIX веков.

Ключевые слова: экономический анализ, финансовый анализ, управленческий учет, коэффициентный анализ, кредитный анализ, управленческий анализ, economic analysis, financial analysis, managerial bookkeeping, ratio analysis, credit analysis, managerial analysis.

С 1787 года конституция США закрепляла индивидуальные экономические отношения, основываясь на доктрине личной свободы, включая в себя ответственность для договаривающихся сторон. В результате частники были освобождены от преследований за собственные предприятия. В 1792 году в США была создана Нью-Йоркская фондовая биржа, придав дополнительный импульс к созданию акционерных предприятий. Но, еще примерно 3 десятилетия, фондовая биржа не играла важной роли в развитии экономического анализа, уступая ведущую роль в развитии инструментария технического анализа (англ. *technical analysis*).

Важно понимать, что США, представляла молодое государство, с одной стороны, имевшее огромные незаселенные территории и слабой инфраструктурой; с другой, это представляло огромные возможности для развития, для чего со всего мира в США ринулись не только авантюристы, но и серьезный предпринимательский капитал. Примерно до 1810г. американский бизнес был аналогичен бизнесу в Европе и представлял собой многочисленную разветвленную сеть независимых, но узкоспециализированных продавцов-подрядчиков. Например, если кому-то нужен был плуг, то он шел за ним к кузнецу; если – бочка, то к бондарю; если – фургон, то к каретнику и т.д. В свою очередь, производители так же, как и их заказчики, обычно приходилось иметь дело с несколькими независимыми поставщиками сырья. Кузнец закупал железо у одних поставщиков, а уголь у других; бондарь покупал железные обручи у кузнеца, а пиломатериалы у плотника; каретник обращался к кузнецу, плотнику и кожевнику. Все экономические отношения были строго унифицированы. В этих условиях управлять предприятием было весьма легко, поскольку не требовалось большого количества работников. Отсутствие множества сложных процессов на предприятии делало учет абсолютно несложной процедурой. Например, если каретник

хотел знать, сколько стоит построить фургон для клиента, он просто суммировал расходы на покупку пиломатериалов из лесопилки, кожаных изделий от кожевника, и железных изделий от кузнеца. Затем он устанавливал цену для фургона достаточно высокую, чтобы компенсировать его сборочный труд.

Ситуация стала меняться только с появлением крупного бизнеса, который начал формироваться на восточном побережье Америки с механизированных хлопково-текстильных фабрик. Промышленники Нового Света, не испытывая особых трудностей с наймом рабочей силы, и не имея особых ограничений по земельным площадям под производство стремились наладить высокоэффективное производство. В 1814 году американский промышленник Фрэнсис Кэбот Лоуэлл (Francis Cabot Lowell) установил на хлопчатобумажном комбинате все этапы производственного процесса, впервые, объединив их под одной крышей. Лоуэлл завез сырое хлопковое волокно на полностью оборудованную фабрику, укомплектованную рабочими, которые были организованы и обучены по специальности, стал производить не промежуточный, а конечный продукт готовый к продаже. Сейчас в это трудно верить, но в то время – это была совершенно новая концепция ведения бизнеса, которая открывая огромные экономические перспективы, сильно осложнила существовавший на тот момент процесс учета. Для того, чтобы управлять этим текстильным комбинатом, Ф. Лоуэллу и его управляющим требовались такая система отчетов, которая бы представляла информацию, необходимую для планирования, контроля и оценки работы, которая ранее не делалась. Говоря современным языком, Ф. Лоуэлл разработал систему управленческой отчетности, хотя в тот период и до него сущность бухгалтерского учета была исключительно управленческой (англ. *managerial bookkeeping*), поскольку учет организовывался по необходимости и велся исключительно для внутренних целей. История показывает, что эти ранние текстильные фабрики разработали удивительно хорошую систему учета затрат: отслеживался расход материалов, заработной платы. Налаженный учет позволял анализировать в динамике прямые, тщательно оценивать эффективность, с которой компания использовала хлопок, рабочее время и общие накладные расходы. Особенностью составления управленческих отчетов и соответственно анализа, являлась их «затратная» направленность.

В 1819 году случился общеизвестный прецедент в Дартмутском колледже [1], благодаря чему юридический статус акционерных обществ существенно повысился. Американская судебная власть подтвердила, что корпоративные уставы были контрактами, защищенными в соответствии с пунктом конституции. В результате этого доверие к акционерным компаниям возросло, появилась возможность корпорациям разрастаться за счет привлечения значительных дополнительных капиталов акционеров и совершать крупные деловые сделки. С этого периода публикация

финансовой отчетности – баланса (англ. *balance sheet*) стало способом привлечения средств и отчета перед текущими акционерами. Одной из первых корпораций, опубликовавших собственный баланс стала компания E.I. du Pont de Nemours and Company (более известная как du Pont), развившую систему учета и предоставлявшая «информацию о финансовом положении фирмы собственным акционерам, кредиторам, финансово заинтересованным в предприятии.» [2, 106-107]. Однако, в этот период, публикация финансовых отчетов в печатных источниках носила нерегулярный характер.

После текстильной промышленности аналитическая деятельность стала развиваться и в новом для того времени железнодорожном бизнесе. Целесообразность локомотива была продемонстрирована в 1829 году, и поезда стали быстро вытеснять лошадей и мулов в качестве основного средства массового коммерческого путешествия в США. К 1869 году американские железнодорожные компании Union Pacific Railroad и Central Pacific Railroad выросли до таких огромных размеров, что текстильная промышленность в сравнении казалась карликовой. Владельцы и управляющие нуждались в способе оценивания производительности подчиненных (*submanagers*) на терминалах и площадках. Сложность заключалась в том, что многочисленные офисы и технические площадки компании были разбросаны по всей стране, и невозможно было управлять этими огромными административными объектами без специальной учетной системы, которая бы регистрировала огромное количество ежедневных сделок. Кроме регистрации требовалось обобщать, а затем выделять необходимую информацию для составления частых внутренних отчетов по управлению. Решение в 1860 году нашел вице-президент Louisville&Nashville отделения железной дороги Альберт Финк. Он отслеживал оперативные расходы по его железной дороге, используя показатель под названием «затраты в расчете на тонно-милю» (англ. *costs per ton-mile*). Используя эту метрику, А.Финк мог контролировать расходы на протяжении Louisville&Nashville а также определить причины отклонений затрат в определенных местах и у руководителей станций. В добавлении к показателю отношения операционных расходов к доходам, который железные дороги изучали постоянно, руководство стало получать реальную информацию о производительности на местах и участках дорог. Эти показатели стали использоваться для контролирования и оценки бизнеса на расстоянии. Было отправлено четкое сообщение помощникам управляющих железной дороги – сдерживать затраты.

Управление затратами происходило и в сталелитейной промышленности. Руководитель Carnegie Steel Company Эндрю Карнеги был одержим контролем над расходами. Одним из его любимых высказываний было: «Следи за расходами и прибыль позаботится о себе». Каждый отдел в

Carnegie Steel сообщал о размере и стоимости материалов и рабочей силы на каждом этапе производства стали.

Поскольку крупный бизнес мог производить большие объемы недорогих серийных потребительских товаров, в последнюю четверть девятнадцатого века стали появляться оптовые и розничные торговцы. Помимо предоставления множества разнообразных продуктов, доступных для покупки в одном месте, эти оптовики и ритейлеры предоставляли другие важные услуги, такие как доставка и обслуживание в кредит. Появление во второй половине XIX в. в США крупномасштабной розничной торговли началась с таких компаний как R.H. Macy & Company Inc., Marshall Field, Sears и Roebuck & Company. Для того, чтобы преодолеть разрыв в ценах с небольшими местными производителями эти ритейлеры и оптовые дистрибьюторы достигли огромного финансового успеха. Руководители и бухгалтеры в этой отрасли сосредоточились на очень важной идее – товародвижение (англ. *move the inventory*). Успех массового торговца зависел от движения запасов (англ. *inventory turnover*), названного скоростью оборота товарных запасов (англ. *stockturns*). Продавая товар быстрее, чем более мелкие местные торговцы, крупные оптовики и ритейлеры могли предлагать более низкие цены, все еще получая при этом огромную прибыль. До этого момента, крупный бизнес в Америке был сосредоточен исключительно на контроле за расходами. Теперь оптовые и розничные торговцы ввели новую концепцию – компании могли сделать много денег, контролируя и оценивая способы менеджеров использовать товарные активы. Еще в 1870 году, Marshall Field и другие крупномасштабные ритейлеры с большим интересом начали контролировать показатель «stockturns» в своих организациях.

Кроме составления внутренних отчетов (англ. *report*) и управленческого анализа (англ. *managerial analysis*) на их основе компании составляли финансовые отчеты. Примерно до середины XIX века они состояли из одних балансов. Составление балансов носило двоякую цель. С одной стороны, балансы были необходимы собственникам, инвесторам и кредиторам для оценивания результативности и эффективности управления компанией. С другой, «...балансы этого периода разрабатывались, прежде всего, чтобы предоставить информацию банкирам о способности компании преобразовать средства в наличные деньги. Информация о доходности (англ. *earning power*) компании еще не была широко востребована» [2, 108]. С 1870-х годов банки стали повсеместно требовать отчетность для принятия решений по выдаче кредитов. Качество анализа финансового состояния возросло вместе с ростом количества отчетности. От сплошной проверки каждого пункта баланса к сравнительному анализу в динамике; далее к выделению внеоборотных и оборотных (текущих) активов, а также текущих обязательств и, наконец, возникновение показателя текущей ликвидности.

С развитием информационных потребностей и усложнением информа-

ционных процессов производства частные коммерческие колледжи стали предлагать обучение как по бухгалтерскому учету (англ. *bookkeeping*), так и бухгалтерской отчетности (англ. *accounting*) [2, 107]. До этого момента в центре бухгалтерского образования был управленческий бухгалтерский учет (англ. *managerial bookkeeping*), результаты которого сводились к составлению баланса. Система же бухгалтерской отчетности (англ. *accounting system*) сводилась к составлению не только одних балансов. Поэтому, с 1850-х в США постепенно публиковались отчеты, содержащие не только баланс, но отчеты о прибылях и убытках, и о поступлении денежных средств и расходах. Например, большинство отчетов железнодорожной компании *Utica & Schenectady Railroads* с 1850-х годов состояли из денежных поступлений и расходов.

С появлением массовых публикаций корпоративной отчетности у людей возникла потребность понимать ее. В этот период финансовый анализ получил второе «дыхание» в своем развитии, выйдя за пределы профессиональной деятельности банкиров. «Среди ранних подвижников развития искусства финансового анализа (*financial analysis*) были Питер Эрлинг (*Peter Earling*), Том Вудлок (*Thomas Woodlock*) и Джон Муди (*John Moody*). Позднее, Дж. Муди создаст финансово-аналитическую фирму. Другой исследователь того периода банкир Генри Клеус (*Henry Clews*) подчеркивал необходимость публикации корпоративной отчетности. Г.Клеус демонстрировал проницательность и провидческие мысли, указывая, что достоверность (англ. *credibility*) публикуемой информации следует быть повышенной, если компании, занимающиеся составлением квалифицированной бухгалтерской отчетности, ручаются за представленную информацию. ...Инвесторы искали способы оценки акций, исходя из дивидендности. Этот оценочный подход был похож на методику оценки облигаций тем, что оценивание стоимости активов основывалось на периодических денежных выплатах, предоставляемых владельцу. Кроме того, аналитики начинают рассматривать (по мере возможности имеющейся информации) рентабельность (*earning power*), показатели доходности (*income measures*) меры по получению дохода и прибыль на инвестированный капитал/рентабельность инвестиций (*return on investment*).» [2, 108-109].

Подводя итог истории развития экономического анализа в этот период, следует подчеркнуть три момента.

Во-первых, в этот период произошло начальное разделение бухгалтерского учета на собственно управленческий (англ. *managerial bookkeeping*) и отчетный (*accounting system*), который позже преобразуется бухгалтерский учет для целей составления публичных отчетов (англ. *financial statements accounting*). В первоначальном содержании бухгалтерия (от нем. *Buchhalten*, англ. *Bookkeeping*, что дословно означает «Держащий книгу») была управленческой, поскольку организовывалась велась

исключительно исходя и для внутренних управленческих нужд, не регламентируясь нормативными актами. То есть каждое предприятие само решало как вести учет (сколько и какие должны быть счета и регистры и т.д.), чтобы они были максимально понятны владельцу (управляющему) предприятия. На основании бухгалтерии владелец принимал различные решения, в т.ч. и по изменению (развертыванию, детализации, составлению отчетов) ведения бухгалтерского дела на предприятии. Особенно это касалось вопросов калькулирования продукции, нормирования затрат и ценообразования.

Во-вторых, анализ, проводимый как компаниями на основании внутренних отчетов, так и банками по балансам имеет общую природу и получил название – **Ratio analysis**. Коэффициентный анализ в этот период, согласно Дж.Хорригану разделился по пользователям на кредитный анализ (англ. *credit analysis*) и управленческий анализ (англ. *managerial analysis*) [3, 284-285].

В-третьих, главной причиной развития бухгалтерского управленческого учета (англ. *managerial bookkeeping*) и аналитической деятельности в форме ratio analysis в этот период, стало желание иметь конкурентное преимущество. Составление финансовой отчетности (*accounting system*) было необходимо для соблюдения требований внешних инвесторов и кредиторов для отчета о деятельности.

Использованные источники:

1. ДАРТМУТСКИЙ КОЛЛЕДЖ – КОЛЫБЕЛЬ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yastudent.ru/articles/2/11/442.html>.
2. A Global History of Accounting, Financial Reporting and Public Policy: Americas. Bingley, U.K.: Emerald Group Publishing Limited, 2011, ISBN 978-0-85724-811-4, pp. xi, 160.
3. James O. Horrigan. A short history of financial ratio analysis. The Accounting Review. Vol. 43, No. 2 (Apr., 1968), pp. 284-294.

Марченко Ю.О.

аспирант

кафедра управления мировой экономики

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Россия, г. Москва

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Важнейшим фактором, оказывающим воздействие на развитие всех региональных и страновых фармацевтических рынков, является усиление их регулирования в последние годы. В развитых зарубежных странах уже накоплен и обобщен обширный опыт регулирования и его анализ будет

способствовать формулированию предложений по разработке программы регулирования фармацевтического рынка России на долгосрочную перспективу с учетом интересов как потребителей, так и основных производителей. Ключевым фактором, определяющим в последние годы национальные концепции регулирования фармацевтических рынков, становится введение режимов жесткой бюджетной экономии.

Наша страна также идет по пути внедрения мер экономии средств бюджета, однако в нашей стране, по убеждению многих ученых и экспертного сообщества, необходимо использовать широкий комплекс мер, не ограничиваясь при этом введением одного списка жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (далее по тексту ЖНВЛП) с отрегулированными ценами, а использовать опыт такой страны, как, например, Великобритания, где повышенное внимание уделено анализу эффективности предоставленных медицинских услуг, сопоставляя результат лечения с расходами на него. В данном случае врачи не просто прописывают пациентам самые дешевые препараты, а рассчитывают совокупную эффективность лечения с применением как дженериков, так и оригинальных препаратов.

Россия, как и прежде, продолжает существенно отстает от уровня потребления лекарственных препаратов в развитых странах (рисунок 1) [6, С.12]. Поэтому еще несколько лет назад была поставлена задача увеличения потребления лекарственных товаров до уровня европейских стран.

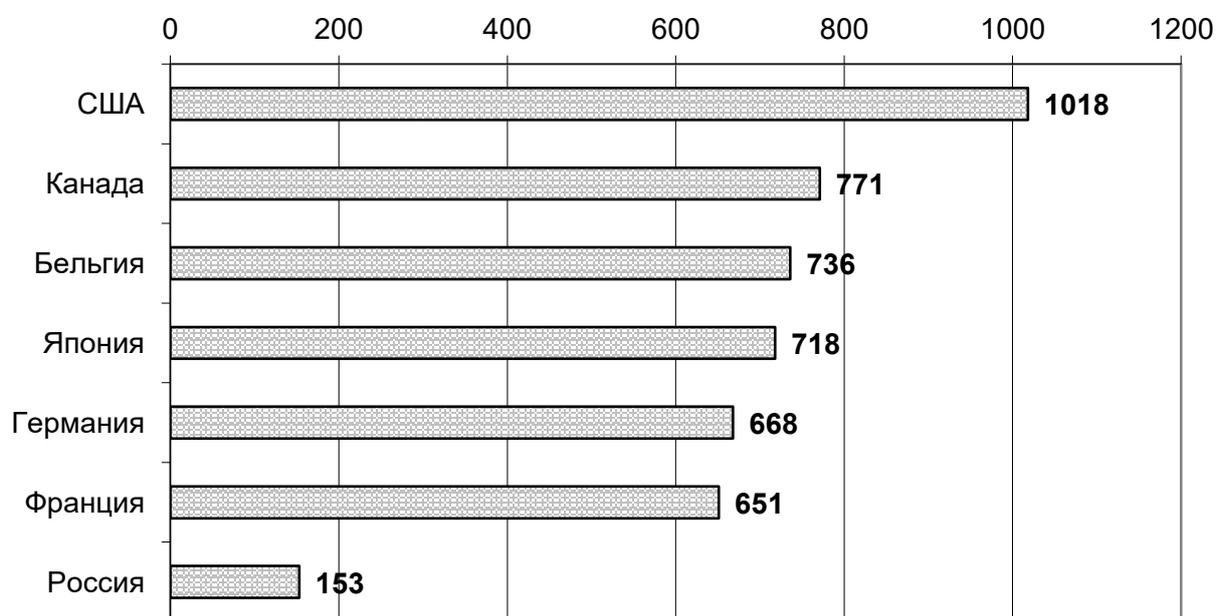


Рис. 1. – Расходы на приобретение лекарственных средств в России и некоторых странах мира в 2013 г. (на душу населения, долл. США)

Источник: составлено автором по данным: [23].

В настоящее время объективной необходимостью является

использование нашей страной опыта регулирования рынка фармацевтических товаров в зарубежных странах. Наиболее эффективный арсенал методов и инструментов в этой области накоплен в странах ЕС, где регулирование охватывает как цены на лекарственные средства (оплачиваемые из средств госбюджета и отпускаемые по рецептам врачей), так и цены на лекарства безрецептурного отпуска, т.е. реализуемые свободно, без обязательного предъявления рецепта.

Цены на лекарственные препараты, затраты на которые полностью или частично возмещаются за счет госбюджета или ОМС (обязательного медицинского страхования) и препараты, отпускаемые по рецепту врача, во всех странах ЕС являются объектом жесткого государственного регулирования.

Весь комплекс методов регулирования цен на фармацевтических рынках стран ЕС делится на две группы: методы прямого и косвенного регулирования. Прямое регулирование включает: контроль над прибылью; заключение прямых соглашений между фармацевтическими компаниями и государством; оценка экономического эффекта лекарственных препаратов; сопоставление внешних и внутренних цен; установление фиксированной наценки в розничной сети и единой шкалы наценок; контроль расходов на продвижение лекарств на рынке; введение системы торговых наценок и их контроль; система базовых цен.

В свою очередь, косвенное регулирование может предполагать: заключение договора о скидках; соплатежи при покупке возмещаемых препаратов; анализ потребительской полезности и затрат; разделение ответственности; установление льготных перечней лекарственных средств; справочное ценообразование.

На современном этапе основной фактор, объединяющий все страны ЕС – введение мер жесткой бюджетной экономии. Поэтому большинство стран постепенно идут по пути установления прямых ограничений цены на лекарственные препараты. С одной стороны, это приведет к дальнейшему к ощутимой экономии бюджетных средств этих стран. Однако, с другой стороны, это стимулирует крупнейшие компании-производители к поиску альтернативных путей выполнения своих планов и стратегий в области продаж. На краткосрочном отрезке времени рынок США будет частично компенсировать уменьшение продаж в ЕС увеличенными ценами на лекарственные средства на внутреннем рынке США. Однако, в долгосрочной перспективе компании, производящие оригинальные препараты, вынуждены будут прибегнуть к снижению расходов на исследования и разработки. В это будет вести к производству все меньшего числа новых (инновационных) лекарственных препаратов и может стать дополнительным барьером в борьбе с неизлечимыми и наиболее тяжелыми на текущий момент заболеваниями.

Применение более дешевых препаратов, с другой стороны, позволит получить доступ к качественной, современной медицинской помощи большим группам населения во все мире, в частности, и в развитых странах. В странах с формирующимися рынками на повестку дня встает вопрос введения ценового регулирования на лекарственные средства. Россия, как и многие развивающиеся страны, в настоящее время является максимально уязвимой в вопросе самообеспеченности лекарственными препаратами, поэтому разработка мер сбалансированной политики в области ценового регулирования должна быть тщательно и на научной основе проработана.

В целом, европейский опыт регулирования на фармацевтическом рынке не дает ответа на вопрос об эффективности используемых там методов ценового контроля, а также на вопрос о том, может ли быть единая система контроля цен, используемая в странах ЕС, является эффективным альтернативным методом различным механизмам регулирования, которые уже используются в других странах. В России применение такой методики считается маловероятной ввиду того, что готовность платить за лекарственные средства может серьезно изменяться из-за таких признаков, как уровень цен, эпидемиология, мнения граждан. Поэтому в ближайшие годы даже на уровне ЕС вряд ли следует ожидать появления единого стандарта регулирования цен или единый список препаратов, подлежащих возмещению затрат.

Важнейшим аспектом эффективного развития фармацевтической индустрии зарубежных стран является широкое использование схем государственно-частного партнерства (ГЧП). При этом в мире наиболее распространены такие схемы, как частно-государственные инвестиционные фонды для поддержки исследований и разработок к фармацевтической науке, или центры привлечения инвестиций в отдельных странах и поддержка разработок в области биотехнологий и фармацевтики. Также почти во всех странах есть программы подготовки кадров для фармацевтической отрасли, осуществляется поддержка исследований и разработок и инфраструктуры исследований в отрасли, осуществляются мероприятия по стимулированию внутреннего спроса и стимулированию производства лекарственных мер. Такие меры в России сегодня почти не принимаются, поэтому в нашей страны необходимы конкретные меры государственной поддержки отрасли и разработка механизма ГЧП с целью поддержки исследований и разработок и привлечения инвестиций в сферу биотехнологий и поддержку разработок.

В развитых странах поддерживаются исследования разработки и соответствующая исследовательская инфраструктура, проводятся мероприятия по стимулированию производства и внутреннего спроса. В России в настоящее время подобные меры по развитию отечественного фармацевтического комплекса в полной мере не применяются. На основании

полученных в исследовании данных, соискатель делает, вывод, что в России необходима реализация конкретных мер государственной поддержки фармацевтического комплекса, а также разработки механизмов партнерства между государством и бизнесом с целью привлечения инвестиций и поддержки разработок в сфере фармацевтики и биотехнологий.

Государственная поддержка фармацевтической отрасли в зарубежных странах, как правило, включает следующие направления:

1. *Стимулирование внутреннего спроса и производства лекарственных средств.* Для реализации этой цели установлены разные, в зависимости от штата, налоговые льготы, а также установлен ценовой контроль в отношении лекарств в рамках социальных программ, а также регулирование импорта. Швейцария пошла по пути упрощенной и быстрой процедуры утверждения новых препаратов; установления более низкого уровня НДС, чем в Европе; практически полному невмешательству в текущие цены на лекарственные препараты и установлению максимальной цены лишь в отношении новых товаров. Также в этой стране часть стоимости препаратов возмещается в рамках государственного медицинского страхования. Для Китая характерны: предоставление грантов и льготных кредитов на расширение производства лекарств; более жесткая система контроля качества и патентования для продвижения продукции на экспортные рынки и снижение налогов на экспорт; содействие модернизации технологий и регистрации лекарственных препаратов, производимых в КНР, в зарубежных странах. Важными мерами в Индии стали: сокращение перечня лекарственных средств, для которых установлен предельный ценовой уровень; уменьшение налога на прибыль; финансирование экспорта лекарственных средств и содействие продвижению продукции на зарубежные рынки.

2. *Кадровое обеспечение.* В США для реализации данной меры в отрасли создаются специальные образовательные и научно-исследовательские учреждения. В Швейцарии развита система грантов на обучение, а также функционирует Федеральный Офис по образованию и науке, которые сотрудничает с фондами по вопросам финансирования инноваций с целью интеграции исследований, разработок и образовательных программ. В Индии и Китае развиваются и поддерживаются образовательные гранты и образовательные программы подготовки исследователей, преподавателей и менеджеров для фармацевтической отрасли. Также в Китае получили развитие специализированные фармацевтические школы, число которых выросло за последние 50 лет с пяти до 240.

3. *Поддержка исследований и разработок в отрасли.* В США, Например, для поддержки исследований и разработок в отрасли созданы государственно-частные инвестиционные фонды (например, Институт

Бионауки в Северной Каролине), которые используют средства госбюджета и частных инвесторов для финансирования научных исследований отрасли. Кроме этого, со стороны пенсионного фонда госслужащих в Калифорнии ежегодно выделяется 500 млн. долл. США на развитие исследований в сфере биотехнологий. В Швейцарии поддержку исследований и разработок осуществляет ряд национальных агентств, а также широко используются венчурные фонды при соотношении частных и государственных фондов 1:1. В стране поддерживаются проекты среднего и малого бизнеса в фармацевтике и биотехнологиях. Китай активно содействует импорту технологий для исследований в области фармацевтики, развивает технологический обмен с зарубежными странами, поддерживает исследования в области традиционной китайской и «западной» медицины, кредитует частные компании, проводящие исследования, на льготной основе. Индия, помимо указанных направлений в Китае, поддерживает совместные исследовательские программы образовательных учреждений и финансирует гранты в размере до 70% от стоимости проекта; привлекает международные организации для работы с национальными партнерами; снижает импортные пошлины на оборудование для исследований и разработок.

4. *Развитие инфраструктурной поддержки отрасли.* В США инфраструктурная поддержка осуществляется на базе так называемых «торгово-научных» организаций, которые предоставляют консультационные услуги и информационную поддержку фармацевтическим компаниям, занимающимся исследованиями и разработками. В Швейцарии для реализации данной цели создано 14 центров с целью поддержки фармацевтических и биотехнологических разработок и привлечения инвестиций. Китай развил систему фармацевтических исследовательских и промышленных парков, чтобы обеспечить доступ компаний к инфраструктуре исследований и разработок. В Индии это было сделано в форме биотехнологических центров и парков.

Исходя из опыта развитых стран мира, чтобы обеспечить национальную безопасность страны, необходима широкая поддержка разработки инновационных лекарственных препаратов. Особое внимание к фармацевтической отрасли со стороны государства обусловлено тем, что обеспечение постоянного доступа населения к инновационным лекарственным препаратам является одним из ключевых факторов преодоления негативной демографической тенденции. Так, по данным Программы развития ООН (UNDP), ожидаемая продолжительность жизни в нашей стране в 2013 г. составила 68 лет, тогда как в наиболее развитых странах (США, Германия, Япония) этот показатель находился на уровне 80-85 лет [22, С. 159]. К основным причинам преждевременной смерти в нашей стране отнесены онкологические, сердечнососудистые заболевания и разные

травмы. ВОЗ приводит неутешительную статистику: в возрасте от 15 до 60 лет смертность из расчета на 1000 жителей возросла в 1990-2012 гг. у мужчин с 317 до 339 чел., у женщин – с 117 до 127 чел. (чтобы сопоставить эту картину с США, приведем аналогичные данные по ним: у мужчин смертность снизилась со 173 до 130 чел., у женщин – с 91 до 77 чел.) [24, С.65, 67].

Растущая активность отечественных предприятий по созданию фармацевтических производств объясняется их стремление уйти от выпуска низкомаржинальных лекарственных средств к производству отечественных препаратов с высокой добавленной стоимостью, которые соответствовали бы стандарту GMP и были способны успешно конкурировать на внутреннем рынке с препаратами ведущих зарубежных фармацевтических ТНК. В долгосрочной же перспективе российские производители фармацевтической продукции намерены получать государственную поддержку на создание инновационных препаратов, а также возможности для их последующего экспорта на зарубежные рынки.

В условиях значительного укрепления конкурентных позиций развитых (и некоторых развивающихся стран) на мировом фармацевтическом рынке на всех уровнях государственной власти РФ обостряются задачи регулирования обеспечения населения лекарственными средствами. Регулирующая функция государства в течение лет реформирования национальной экономики качественно изменилась: произошло ослабление роли государства в сфере производства лекарственных средств, основной причиной чего стала приватизация предприятий и существенное уменьшение объемов финансирования государственных фармацевтических предприятий. В настоящее время система государственного регулирования фармацевтического рынка включает: централизованные закупки по импорту; поставку отечественных лекарственных средств; поставку медикаментов структурами разных ведомств и форм собственности.

Ключевыми событиями, которые оказывают влияние на фармацевтический рынок страны в настоящее время, являются: индексирование цен на препараты из льготных списков, на уровень инфляции, что приведет к росту стоимостного объема рынка; реформирование системы здравоохранения, что улучшает доступ широких масс населения к медицинским услугам; инициативы, предпринимаемые Правительством в сфере локализации производства, что в перспективе улучшит доступ населения дешевым качественным препаратами, произведенным в России.

На нормативном уровне основы формирования фармацевтического рынка заложены в Конституции РФ и Федеральном законе от 21.22.2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»,

регулирующем отношения в сфере охраны здоровья граждан РФ и определяющем основы охраны здоровья и права и обязанности фармацевтических и медицинских работников [2].

В 2012 г. в нашей стране была принята Государственная программа под названием «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 гг.». Реализация этой программы запланирована на два этапа. На первом этапе планируется решение таких задач: формирование научно-исследовательского потенциала для производства конкурентоспособной продукции; разработка промышленных технологий и организация производства воспроизведенных лекарств в России; модернизация производства российскими производителями биотехнологического синтетического сырья (субстанций). На втором этапе приоритетными станут: удовлетворение внутреннего спроса на лекарства за счет внутреннего производства на 50% в стоимостном выражении и на 90% - в натуральном; рост объема экспорта продукции в семь раз (по сравнению с объемом 2011 года); формирование технологических кластеров в фармацевтической промышленности.

Отечественные исследователи уже подвергли критике данную программу: в частности, предлагается на каждом этапе выделить еще по две стадии: на первом этапе предусмотреть стадию развития производства субстанций и дженериков и стадию выпуска лицензионных лекарственных средств; на втором этапе – отдельно обозначить стадию выпуска инновационных лекарственных средств для нужд внутреннего рынка и стадию выпуска инновационных товаров для экспортных рынков [13, С.15]. Применение такой градации объяснялось необходимостью решения конкретных задач государственной поддержки на каждой стадии реализации программы.

Следующий, 2013 год, стал первым годом реализации программы государства «Развитие здравоохранения» и других аналогичных стратегий. Так, принят Федеральный закон, установивший полномочия Правительства РФ по утверждению порядка формирования перечней лекарственных средств, гарантированным государством. Была изменена процедура регистрации лекарственных препаратов. Кроме этого, следует отметить принятые поправки в закон «Об обращении лекарственных средств», который включает подробное регулирование регистрации биоаналоговых, биологических, орфанных препаратов; закрепляет механизм честной конкуренции на фармацевтическом рынке; вводит представление о фармакопейных образцах [1]. Разработан ряд поправок к нормативным актам, связанным со вступлением в силу ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ», которые регулируют клинические исследования, порядок регистрации и впервые вводят такие понятия, как «взаимозаменяемость» и «биологические препараты». Серьезное развитие получило регулирование

оборота медицинских изделий: приняты 18 актов, касающиеся правил их регистрации, ведения реестра, порядка осуществления контроля государства за их обращением.

В 2013 г. Министерством здравоохранения РФ разработаны «Основы государственной политики в области обеспечения химической и биологической безопасности страны» [4], которые были приняты Правительством РФ и сформировали базу для подготовки Концепции ФЦП «Национальная система химической и биологической безопасности РФ на 2015–2020 гг. [11].

В российской фармацевтической отрасли в настоящее время имеют место два подхода видения бизнеса и развития розничных продаж (причем эти подходы диаметрально противоположны). Первый подход заключается в том, есть обычное предприятие розницы со своим набором товаров/услуг, являющееся частью системы медицинской помощи населения, несмотря на отраслевой коммерческий принцип деятельности, а деятельность системы медицинской помощи находится в системе здравоохранения, а не экономики и торговли [8, С. 6-7]. Второй подход определяется следующими факторами: тенденция к росту числа больных хроническими заболеваниями; снижение иммунитета и техногенные факторы; возможность наблюдения/изменения лечебного процесса, что позволяет разрабатывать новые лекарственные препараты и формы; диагностика заболеваний на ранней стадии; инвестиции государства в сферу исследований и разработок в здравоохранении; рост уровня, качества жизни и доходов населения; рост емкости рынка лекарственных препаратов; конкуренция; увеличение доли государственного сектора гарантированного обеспечения лекарственными средствами [21, С. 231].

Одной из важнейших тем в сфере регулирования фармацевтической отрасли нашей страны является ее переход на нормы и стандарты GMP, причем впервые этот вопрос был поднят еще в 1997 г., но, ввиду активного сопротивления рынка, попытки внедрения GMP в практику были обречены. Вторая волна таких попыток началась в 2010 г. с принятием ФЗ «Об обращении лекарственных средств», в соответствии с которым был установлен крайний срок внедрения GMP – 01.01.2014 г. Однако основной документ («Правила организации производства и контроля качества лекарственных средств») много раз дорабатывался и указанные правила были утверждены только в 2013 г. В результате срок перехода предприятий на стандарт GMP был продлен: к 01.07.2015 г. все компании должны осуществить валидацию и привести часть производственных помещений в соответствие с требованиями до 01.01.2016 г. переход на новые стандарты должен быть завершен.

Еще одной актуальной проблемой для фармацевтических производителей, которые работают на российском рынке, является

определение статуса «локальный производитель», поскольку его наличие дает определенные преференции компаниям в государственных закупках лекарственных средств. Ранее предполагалось, что Министерство промышленности и торговли РФ установит три базовых критерия, в соответствии с которыми лекарственный препарат, произведенный в России на основе иностранного сырья, мог бы быть отнесен к отечественным (например, таковым могло считаться лекарство, выпуск которого на территории России начался с производства лекарственной формы или субстанции). Однако Министерство экономического развития решило предоставлять 15%-ную преференцию независимо от того, упакован ли препарат в России и странах ТС либо производится по полному циклу.

С позиции применения международного опыта наибольший интерес, по мнению ученых, представляет применение нижеперечисленных методов регулирования фармацевтического рынка:

1. *Заключение прямых соглашений между фармацевтическими компаниями и государством*, направленные на снижение цен или частичную компенсацию избыточных затрат государства, если расходы бюджета на закупку лекарственных средств были превышены. В данном случае цена будет устанавливаться исходя из реальных/ожидаемых объемов производства, а в случае превышения порогового значения цена подлежит уменьшению, либо компания должна выплатить некоторую компенсацию страховым компаниям или государству.

2. *Заключение договоров о скидках*, принятое в последнее время в некоторых странах Европы (особенно в Германии) в отношении скидки производителя лекарств контрагенту (например, медицинскому учреждению). В большинстве случаев договоры касались дженерических препаратов.

3. *Анализ потребительской полезности и затрат*: создается специальная комиссия экспертов, сверяющая эффективность нового лекарства с его аналогами на рынке. Если действие нового лекарства будет эффективнее действия аналогов, комиссия дает рекомендации по дотированию его цены. Применение этого метода обеспечивает стабильность и единство цен, однако минимизирует ценовую конкуренцию фармацевтических компаний.

Одно из первых мест в государственном регулировании фармацевтического рынка отведено регулированию цен на лекарственные препараты. Отметим, что специфика ценообразования на лекарственные средства определяется [14, С. 128] их высокой социальной значимостью, разветвленной структурой товаропроводящей цепи, особенностями хранения и транспортировки лекарств; глубиной, шириной, изменчивостью и спецификой ассортимента; принципами расчетов между фармацевтическими компаниями и медицинскими учреждениями; государственным контролем

цен на некоторые препараты. С учетом этого цена препарата на рынке определяется: себестоимостью массового производства, объемом непроизводственных расходов фармацевтических компаний; объемом предложения на рынке с учетом конкуренции (дженерики); воздействием нормативно-правовой базы; клинической эффективностью применения лекарственного средства; инновационностью препарата; качеством; доступностью и социальной востребованностью препарата; патентной защитой; стратегиях отдельных компаний на рынке; региональными особенностями заболеваний и особенностями демографической и территориальной структуры заболеваемости; бюджетным субсидированием производства/потребления некоторых лекарств. Поэтому среди детально описанных в экономической литературе методов ценообразования автор выделяет рыночный (анализ мотивов и поведения покупателя) [5], затратный (определение стоимости как основы цены на товар) [17], административный (цена устанавливается государством) и параметрический (взаимосвязь цены и каких-либо других характеристик товара) [10] методы ценообразования.

Регулирование цен на лекарства со стороны государства позволяет избавить потребителей от переплаты. В странах ЕС наиболее распространены такие методы государственного регулирования цен на фармацевтическую продукцию [19]: ограничение выписки лекарственных средств; возмещение затрат; регрессивная торговая наценка; фиксированные соплатежи; централизация закупок ЛС; поощрение выписки дженериков; образовательные программы для населения. Нам представляется, что этот опыт целесообразно использовать и в российских условиях. При этом за рубежом в основном используют два метода контроля цен: прямой (например, регистрация цен на уровне закупочных в Швеции и на уровне производителей в странах ЦВЕ) и косвенный (когда цены устанавливает производитель, а специальная комиссия ограничивает его прибыль путем возврата ее части (Великобритания) либо введением эталонной цены (Испания)).

В части ценообразования большие усилия Правительства РФ направлены на стимулирование локализации фармацевтического производства, что должно способствовать усилению конкуренции и приведет к снижению цен на большую часть продукции, производимую внутри страны. Однако, практика показывает, что цена на лекарства не только не понижаются, а, наоборот, продолжают возрастать. Это связано с тем, что спрос на разные препараты всегда будет иметь тенденцию к росту, поскольку заболеваемость людей – явление относительно постоянное, а эпидемии, количество которых в последние годы растет, только стимулируют и «разогревают» этот спрос. Свою лепту в росте цен на рынке лекарственных средств внося и зарубежные фармацевтические ТНК, организующие в России производства лекарственных средств полного цикла.

Пожалуй, самым заметным результатом государственного вмешательства в вопросы ценового регулирования, позитивное действие которого испытали на себе многие россияне, стала нейтрализация и исчезновение спекулятивного спроса, приводившего ранее к многократным надбавкам (наценкам) на многие ЖНВЛП, на которые спрос среди населения был постоянным. Это стало возможным, главным образом, благодаря созданию обновленной версии списка ЖНВЛП, утвержденного Правительством РФ в 2010 г. В него вошло свыше 500 наименований лекарственных препаратов, лишь около одной шестой из которых производится только зарубежными производителями, а остальная часть выпускается как иностранными, так и российскими фармацевтическими корпорациями.

Действующий перечень ЖНВЛП на 2015 г., утвержденный в конце 2014 г., уже во многом адаптирован в соответствии с требованиями ВОЗ, но с учетом российской специфики и заключений профильных экспертов Министерства здравоохранения РФ и положения действующих в стране стандартов медицинской помощи [3].

По мнению ученых-экономистов в ближайшие годы в нашей стране будет требоваться проведение еще большей работы по разработке оптимальной модели контроля над ценами на лекарственные препараты [6, С. 19], поскольку опыт развитых стран доказывает, что контроль над ценами отдельных препаратов и общим уровнем цен на лекарственные средства даст эффективные результаты при выполнении следующих условий:

- регулирование цен на лекарственные средства должно носить комплексный характер и проводиться параллельно с мерами по снижению затрат (опыт ряда стран говорит о том, что реальная экономия от ценового регулирования на рынке лекарств может нивелироваться другими дополнительными затратами, которые связаны с участвовавшей практикой нерационального назначения врачами дорогих рецептурных препаратов и их бесконтрольным потреблением;

- введение регулирования цен на лекарственные средства должно быть сопровождено тщательным экономическим анализом с проработкой возможных вариантов реакции фармацевтических производителей, аптек, дистрибьюторов и конечных потребителей;

- опыт развитых стран показывает, что регулирование цен на лекарственные препараты эффективно тогда, когда его осуществляет та же самая государственная организация, являющаяся одновременно их основным покупателем (например, в случае централизованной закупки со стороны Минздрава РФ лекарств для своих ведомств), и одновременно занимается разработкой политики ценового регулирования.

Хорошим подспорьем из опыта зарубежных стран, помимо перечня ЖНВЛП, может послужить и идея повсеместного использования препаратов

дженерической группы, которое, однако, будет возможно лишь тогда, когда зарубежные компании окупят свои крупномасштабные капиталовложения в развитие российских фармацевтических производств.

Следует не забывать, что повышенное внимание к вопросам ценового регулирования может иметь и свои отрицательные эффекты. Так, иногда встречаются ситуации, когда фармацевтические компании не имеют другого способа компенсации своих убытков от ряда препаратов за счет увеличения цен на инновационные препараты. Также, в результате ценовых ограничений возможны слияния и поглощения фармацевтических производителей, так как в данном случае упрощается процесс финансирования исследований и разработок. Тем не менее, если есть небольшое число крупнейших производителей, то при ограниченном уровне конкуренции не приходится ожидать чрезмерного снижения цен.

Еще одним значимым вопросом государственного регулирования фармацевтической промышленности в условиях необходимости повышения конкурентоспособности российских производителей лекарственных средств на мировом рынке, является вопрос осуществления институциональных преобразований в отрасли. Последние должны также катализировать рост эффективности управления фармацевтическими производствами. В этой связи полезной была бы проработка идеи создания инновационных фармацевтических кластеров, которые, как известно, характеризуются ускоренным процессом генерирования и накопления знаний. Кластеризация фармацевтической промышленности соответствуют стратегии реформирования национальной экономики, выделяющей модернизацию и инновационное развитие в качестве приоритетных направлений ускорения экономического роста.

Опыт развитых стран подтверждает эффективность кластеров как форму организации предприятий в фармацевтической промышленности. Также широкое распространение за рубежом (что могло бы использоваться и у нас) получил инновационный аутсорсинг, который становится эффективным способом противодействия экспансии дженериков. Он позволяет фармацевтическим ТНК управлять скоростью вывода на рынок новых препаратов. В ближайшие годы в мире может появиться много новых препаратов, созданных в рамках длинных инновационных цепочек, которые объединяют малые узкопрофильные компании, химические лаборатории и фармацевтические ТНК.

Если подробно изучать механизм инновационно-промышленных кластеров, то особого внимания заслуживает среда, обеспечивающая их интеллектуальную и финансовую поддержку на международном и отечественном уровнях. По той причине, что в зарубежной практике кластеры в большинстве случаев являются неформальными объединениями компаний и учреждений и не подлежат государственной регистрации, их

типология весьма разнообразна. Самой перспективной формой кластера является кластер инновационного типа, который основан на переходе от линейной модели инноваций к «спирально» модели, которая базируется на тесной кооперации и стратегическом партнерстве науки, корпораций и государства. Институциональная среда кластера будет служить мощным фактором устойчивости его развития. Основной функцией государства в деле развития инновационных кластеров в фармацевтической промышленности будет являться регулирующая роль, определяющая взаимодействие всех элементов спирали. Также государство может выступить гарантом благоприятных условий для инвестирования в отрасли.

Подводя итог, отметим, что важнейшим аспектом государственного регулирования фармацевтического рынка все же остается регулирование цен. Преобладание на российском рынке импортных препаратов несет угрозу лекарственной независимости, а господство на рынке зарубежных производителей, в условиях наблюдающейся в последний год девальвации рубля, неуклонно ведет к скачку цен на импортные лекарственные средства. Поэтому в таких условиях следует ожидать опережающего роста оптовых и розничных цен на лекарства иностранного производства по сравнению с темпами инфляции по другим товарам. Справедливо отметить в этой связи, что введение искусственных (административных) ограничений на быстрый рост цен может привести к снижению объема импорта лекарственных средств, а значит – и к снижению их доступности, именно поэтому ценовое регулирование остается особо актуальным направлением государственного регулирования фармацевтического рынка.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ (ред. от 08.03.2015 г.) «Об обращении лекарственных средств» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_176361/ (дата обращения: 25.04.2015).
2. Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ (в редакции от 06.04.2015) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 09.05.2015 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_176374/ (дата обращения: 26.05.2015).
3. Распоряжение Минздрава РФ от 30 декабря 2014 г. № 2782-р «Об утверждении перечней жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения на 2015 год» // Правительство РФ. – 04.01.2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/16428/> (дата обращения: 15.02.2015).
4. Основы государственной политики в области обеспечения химической и биологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года

и дальнейшую перспективу / утверждены Президентом РФ 01.11.2013 г. N Пр-2573 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154162/ (дата обращения: 22.12.2014).

5. Афанасьев, А. А. Роль ценообразования в процессе принятия решения о покупке / А. А. Афанасьев, Л. Н. Семеркова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. – 2007. – № 4. – С. 67–76.

6. Ахметов А.Е. Международный опыт регулирования национальных рынков фармацевтической продукции и возможности его применения в России: Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.14 / Ахметов Алексей Евгеньевич – М.: РУДН, 2013.

7. Балашов, А. И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология / А. И. Балашов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 160 с.

8. Бережная, Е.С. Анализ состояния оптового и розничного рынка лекарственных препаратов в России в современных условиях / Е .С . Бережная, Н.В. Габриелян, Т.М. Бондарева и др. // Modernivny mozenostivedy: materialy VIII Miedzynarodni vedecko – practica conference (27-05 unora 2012 roku). – Praha, 2012. – Р . 6-7.

9. Внукова, В. А. К вопросу о способах правового регулирования цен на лекарственные средства / В. А. Внукова // Медицинское право. – 2006. – № 1. – С. 17–27.

10. Гузь, А. Н. Модель ценообразования, обеспечивающая максимум прибыли при выводе нового товара на рынок / А. Н. Гузь // Вестник ЮУрГУ. – 2009. – № 21. – С. 11–15.

11. Доклад министра на итоговой коллегии Минздрава России. – Министерство здравоохранения РФ, апрель 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosminzdrav.ru/news/2014/04/24/1806-itogovaya-kollegiya-ministerstva-zdravoohraneniya-rossii> (дата обращения: 11.12.2014)..

12. Лин, А. А. Тенденции развития розничного сектора российского фармацевтического рынка в контексте инновационного развития экономики / А. А. Лин, В. А. Плотников, И. А. Наркевич, Е. О. Трофимова // Экономика и управление. – 2009. – № 11. – С. 22–26.

13. Мамуто, А.О. Инновационное развитие фармацевтического комплекса на основе механизма государственно-частного партнерства: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – 08.00.05 / Мамуто Артем Олегович. – СПб, 2013. – С.15.

14. Мельников, С. Специфика ценообразования на российском фармацевтическом рынке в контексте обеспечения лекарственной безопасности / С. В. Мельников, В. А. Плотников // Экономика предпринимательства и инновации. – 2014. - № 2 (46). – С.128.

15. Петрова, К. С. Особенности анализа и классификации запасов лекарственных средств в лечебных учреждениях / К. С. Петрова // Известия

СПБУЭФ. – 2010. – № 3. – С. 131–134.

16. Саврасова, Е. С. Логистические принципы распределения лекарственных средств / Е. С. Саврасова // Известия СПБУЭФ. – 2011. – № 3. – С. 71–73.

17. Салимжанов, И. К. Ценообразование / И. К. Салимжанов. – М.: КНОРУС, 2007. – 304 с.

18. Славич-Приступа, А. С. Ценообразование в аптеках: формирование базового уровня цен / А. С. Славич-Приступа // Российские аптеки. – 2006. – № 10/1. – С. 21–24.

19. Тельнова, Е. А. Ценообразование — зарубежный опыт / Е. А. Тельнова // Фармакоэкономика. – 2009. – № 4. – С. 14–24.

20. Тимофеева, С. В. Анализ научно-исследовательского и образовательного потенциала кластера фармацевтической и медицинской промышленности Санкт-Петербурга / С. В. Тимофеева // Известия СПБУЭФ. – 2012. – № 5. – С. 114–117.

21. Федотов, Г. Развитие рынка фармацевтических услуг России: региональные проблемы / Г.М. Федотов // Вестник Чувашского университета. – 2014. - №3. – С. 231.

22. Human Development Report 2014 – Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. – N.Y.: UN, UNDP. – P. 159.

23. Pharmaceutical spending per capita in selected countries in 2013 (in U.S. dollars) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statista.com/statistics/266141/pharmaceutical-spending-per-capita-in-selected-countries/> (дата обращения: 14.02.2015).

24. World Health Statistics 2014. – World Health Organization, 2014. – P. 65,67.

Матвеев В.В.

ассистент

кафедра «Аграрная экономика и право»

Красов А.Ю.

студент 2-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»

Россия, г. Орел

ВИДЫ РИСКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные виды рисков при производстве товаров в сельском хозяйстве. Дано определение экономическому риску и причины их возникновения. Предложена классификация рисков, дана их характеристика.

Ключевые слова: риск, производство, сельское хозяйство.

Риск сопутствует любой предпринимательской деятельности. В сфере производства риск является наиболее вероятным по сравнению с любым

другим видом деятельности. Для того, чтобы вовремя распознать возможное наступление риска и минимизировать или предотвратить вероятные последствия его воздействия на Ваш бизнес, Вам необходимо знать "врага" в лицо и уметь им управлять.

В чем заключается понятие экономического риска?

Экономический риск определяется как возможность (вероятность) потерь, возникающих при принятии и реализации экономических решений.

Изменения факторов внешней среды предприятия создают неопределенность его функционирования как субъекта рынка, и Вам зачастую приходится принимать решения без достаточной информации о происходящем. К сожалению, эта неопределенность практически не зависит от Вашего предприятия и поэтому порождает риск его деятельности.

Наиболее часто экономические риски возникают по следующим причинам:

- Разнообразие потребительских вкусов приводит к быстрому изменению рыночной конъюнктуры и усилению конкуренции. Для сохранения положения на рынке производителям необходимо постоянно обновлять свою продукцию. Но выход на рынок с новым товаром всегда содержит повышенный риск из-за возможного отсутствия спроса на незнакомую продукцию.

- Наибольший риск связан с достижением планируемого объема прибыли. Сложность осуществления более прибыльных проектов обычно выше, чем небольших, что увеличивает риск их реализации. Тем самым прибыль как экономическая категория объективно порождает риск.

- Нередко возникает противоречие между управленческим персоналом, стремящимся к риску, и исполнителями, склонными к стабильности и не желающими или не умеющими работать в условиях постоянно высокого риска. [1]

Теперь остановимся более подробно на некоторых из классификационных признаков. Для более наглядного изображения продемонстрируем основные виды рисков на рисунке 1.

По частоте возникновения риски делятся на:

- редкие риски, для которых характерна малая частота реализации риска, т.е. малая вероятность наступления ущерба;

- риски средней частоты, для которых характерна средняя частота реализации риска, т.е. средняя вероятность наступления ущерба;

- частые риски, для которых характерна высокая частота реализации риска, т.е. высокая вероятность наступления ущерба.

По размеру (тяжести) ущерба:

- малые риски, т.е. те, по которым максимальный ущерб невелик;

- средние риски, максимальный ущерб для которых характеризуется как средний;

- высокие риски с большим максимальным ущербом;
- катастрофические риски, характеризующиеся исключительно большим максимальным ущербом.



Рисунок 1 – Виды рисков [2]

По временному признаку выделяются следующие виды риска:

- бессрочные риски, которые не имеют временных ограничений;

- срочные риски, которые в свою очередь, могут быть долгосрочными и краткосрочными:

- краткосрочные — связанные с отдельными фазами жизненного цикла проекта и прекращающимися вместе с завершением фазы;

- долгосрочные — связанные с несколькими или всеми фазами проекта.

По продолжительности действия наступивших последствий:

- долгосрочные (длительное лечение, восстановление украденных документов);

- краткосрочные (неприятные ситуации, воспоминания о которых длятся незначительное время).

В зависимости от времени:

- Динамические риски - это риски, которые не зависят от времени или такую зависимость выявить не удалось;

- Статические риски - это риски, изменяющиеся во времени (например, рост риска аварий при увеличении износа оборудования).

По источникам ущерба риски можно подразделить на:

- Природные, т.е. связанные со стихийными бедствиями и природными катастрофами;

- Антропогенные, связанные с деятельностью человека.

- Комбинированные, т.е. природно-антропогенные риски (эпидемические, экологические (измененная природная среда) риски)

По характеристике последствий реализации риска выделяют *чистые и спекулятивные риски*:

- Чистый риск – при котором все исходы, кроме сохранения текущей ситуации, связаны с негативными последствиями

- Спекулятивный – риск, исходы которого связаны как с отрицательными, так и с положительными последствиями.

- В зависимости от того, на кого распространяются отрицательные последствия неблагоприятного события, можно выделить следующие риски:

- Односторонние (например, риск смертности);

- Двусторонние – примером может служить риск возникновения страхового случая по договору с безусловной франшизой;

- Многосторонние (например, риск инфляции)

По степени взаимодействия с другими рисками можно отметить следующие виды:

- Массовые – характерны для большого числа однотипных объектов;

- Уникальные – встречающиеся только у отдельных объектов

По типичности или регулярности реализации риска:

- Фундаментальный, т.е. регулярный риск, присущий данному объекту;

- Сезонный или спорадический, т.е. нерегулярный риск, вызванный редкими событиями и форсмажорными обстоятельствами.

Использованные источники:

1. А.А. Быков, Б.Н. Порфирьев. Об анализе рисков, концепциях и классификациях рисков
2. Виды рисков [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://productm.ru/production/production-risks/the-types-of-risk/>
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования // Экономика и предпринимательство, -2014. № 9. С. 682-685.

Матвеев В.В.

ассистент

Колосова А.В.

студент 2ого курса

Орловский государственный аграрный университет

Россия, г. Орел

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОАО «АГРОФИРМА МЦЕНСКАЯ»

Анализируя фактическое состояние экономики в ОАО "Агрофирма Мценская" можно предложить следующие мероприятия по повышению производительности труда:

1. Повышение интенсивности использования основных фондов.

Производительность труда в определенной мере зависит не только от фондовооруженности труда, но и от эффективного и интенсивного использования основных средств.

2. Углубление специализации и усиления концентрации сельскохозяйственного производства.

Рациональная специализация и укрепление сельскохозяйственного производства до оптимальных размеров оказывает содействие более эффективному использованию машин, механизмов, материальных и трудовых ресурсов.

3. Улучшение организации труда и повышение его интенсивности.

Организация труда на предприятиях должна строиться таким образом, чтобы она способствовала эффективному использованию трудовых ресурсов и росту производительности труда.

4. Повышение квалификации кадров для агропромышленного комплекса.

Чем выше профессиональное мастерство работников и больше стаж работы по специальности, тем меньше труда затрачивается на производство единицы продукции.

5. Усиление материального стимулирования труда.

Основная и дополнительная оплата труда работников обеспечивает их заинтересованность в результатах производства.

Рассчитаем нормативы оплаты труда на уборке зерновых и начислим заработную плату трактористам-машинистам за фактически выполненный объем работ используя данные предприятия представленные в таблице.

Таблица - Исходные данные

Показатели	Прямое комбайнирование «Дон-1500»	Подбор и обмолот после ЖВН-6 «Дон-1500»
Урожайность, т/га	4,8-5,4	3,6-4,2
Норма выработки, га	8	9,1
Повышенная оплата на уборке, % тарифу	100	90
Доплата за качественное и своевременное выполнение работ, % к тарифу	110	120
Премия за выполнение сменной нормы выработки, % к тарифу	100	110
Фактическая дневная выработка (выполненный объем работ), т	44,8	36

Основная заработная плата формируется по сдельным повышенным нормативам оплаты за единицу работ. Вначале устанавливают норматив основной оплаты за единицу работ (1 т или 1 га) по тарифу.

Для усиления материальной заинтересованности работников, занятых на уборке зерновых культур, в качественном проведении работ в лучшие агротехнические сроки с минимальными потерями рекомендуется применять дополнительные стимулирующие выплаты, поэтому кроме основной оплаты труда в расчет нормативов оплаты за намолоченную тонну зерна, гектар зерновых, скошенных в валки, включают:

- а) повышенную оплату на уборке Опу — 100 % тарифа — на весь период уборки;
- б) дополнительную оплату за качество работ О, — до 100 % тарифа.

Комплексный повышенный норматив оплаты, по которому начисляется заработная плата за выполненный объем работ (Q), определяется по формуле

$$\text{Но пов} = (\text{ТСДН} + \text{ОПУ} + \text{ОЛ}). \text{НВЫР}$$

Рассчитаем повышенный норматив оплаты работника за прямое комбайнирование "Дон 1500"

$$\text{Но пов} = (100 + 100 + 110) * 0,08 = 24,8\%$$

Заработная плата механизатора будет равна

$$\text{ЗП} = \text{НО ПОВ} \cdot Q = 24,8\% * 44,8 = 1111,04 \text{ р.}$$

При работе в ночное время — с 20 до 6 ч — нормативы оплаты увеличивают в зависимости от условий труда на 30—50 %.

Кроме причитающейся заработной платы по нормативам оплаты за единицу работ рекомендуется начислять денежную премию (П) за своевременную и качественную уборку урожая при выполнении сезонной нормы из расчета 100% установленной расценки за 1 га или 1 т.

Денежную премию можно заменить натуральной в размере до 10 кг зерна за 1 т или 1 га.

Таблица - Расчет заработной платы

№ п/п	Показатели	Прямое комбайнирование «Дон-1500»	Подбор и обмолот после ЖВН-6 «Дон-1500»
1	Норма выработки	8	9,1
2	Тарифный разряд	9	11
3	Тарифная ставка, руб.	656,19	797,14
4	Повышенная оплата на уборке:		
	а) % к тарифной ставке	100	100
	б) руб.	656,19	797,14
5	Дополнительная оплата за качество:		
	а) % к тарифной ставке	110	120
	б) руб.	721,809	956,568
6	Фонд оплаты труда за нормо-смену, всего, руб. (стр. 3 + стр. 46 + стр. 56)	2034,19	2550,85
7	Норматив оплаты труда за единицу работ (повышенная расценка), руб. (стр. 6 : стр. 1)	254,27	280,31
8	Премия за выполнение дневного задания:		
	а) % к тарифной ставке	100	110
	б) руб.	254,27	308,34
9	Фонд оплаты труда, всего с учетом премии, руб. (стр. 6 + стр. 8б)	2288,46	2859,19
10	Норматив оплаты труда за единицу работ, руб. (стр. 9 : стр. 1)	286,06	314,20

Предлагаю основной резерв - это более полное использование рабочего времени по показателям использования рабочего дня и рабочего года.

Средняя продолжительность рабочего дня в 2013 г. составляла 7,975 ч., а в 2012 г. - 7,970 ч. Улучшение использования рабочего времени составило $7,975:7,97 = 1,000627$, т. е. 0,0627%. Среднее количество времени, отработано одним работником за 2013 г. составило 229,53 дня, а в 2012 г. - 227,73 дня. Улучшение использования рабочего времени составит $229,53:227,73 = 1,00790$, т.е. 0,79%. Общее улучшение использования рабочего времени составит 0,853%.

Обоснование предложений по повышению производительности труда

Предприятие может привлечь для работы на неполный рабочий или по договорам подряда трактористов-машинистов (на 0,5 ставки) 50 чел., в результате относительное высвобождение работников составит 25 чел. ($50 \cdot 0,5$) что составляет 4,4% к фактической численности работников в 2013 г. ($25 / 568 \cdot 100$). В результате производительность труда возрастет на 4,4% или на 0,427 млн. р. ($9,7 \cdot 0,381 / 100$).

За счет сокращения потерь рабочего времени в связи с профилактикой заболеваний работников, а также уменьшением до минимума дополнительных отпусков с разрешения администрации ОАО «Агрофирма Мценская» фонд рабочего времени может возрасти на 8 дн. (Потери рабочего времени за 2008 г. составили 563 чел.-ч. по предприятию). Фактическое число дней, отработанных одним работником за 2013 г., составило 229,53 дн.

За счет этого фактора относительное высвобождение численности работников составит 4 чел., или 0,7% ($4 / 568 \cdot 100$). Производительность их труда повысится на 0,7% или 0,06 млн. р. ($0,7 \cdot 9,7 / 100$).

Можно за счет совмещения профессий кладовщика и грузчика (0,5 ставки); скитники КРС и других рабочих специальностей достичь относительного высвобождения работников в количестве 30 чел., что составляет 5,2% к фактической численности работников в 2013 г. ($30 / 568 \cdot 100$). В результате производительность труда возрастет на 5,5% ($5,2 / (100 - 5,2) \cdot 100$) или на 0,5 млн. р. ($9,7 \cdot 5,2 / 100$).

Таблица – Обобщение прогнозных резервов повышения производительности труда работников ОАО «Агрофирма Мценская»

Прогнозные резервы	Размер резервов	
	сумма, млн. р.	в % к фактически достиг. уровню
Привлечение на работу лиц на неполный рабочий день	0,427	4,4
Предупреждение прогулов, сокращение потерь рабочего времени по болезни и в связи с предоставлением дополнительных отпусков с разрешения администрации предприятия	0,7	0,006
За счет совмещения профессий	0,5	5,5
Итого	1.627	9.906

Таким образом, в будущем работники могут повысить производительность труда на 9.906% или на 1.627 млн. р.

Использованные источники:

1. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М. А. Вахрушина. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 431 с.
2. Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 345 с.
3. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 215 с.

*Матусов С.А.
студент 5 го курса
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ: ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

В статье раскрываются понятия экономической безопасности оборонной промышленности государства, уделено внимание эффективной системы управления ОПК.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, экономическая безопасность, обороноспособность.

Переход к рыночной, а, следовательно, конкурентной модели функционирования и развития национального оборонно-промышленного комплекса связан с решением проблем, так или иначе возникающих у каждой из стран, вставших на путь реструктуризации ОПК. Анализ современной зарубежной практики реформирования национального оборонно-промышленного комплекса позволяет сделать вывод об отчетливо выраженной тенденции его либерализации и привнесения в систему функционирования и развития конкурентно-рыночных механизмов.

Обращаясь к содержательной стороне понятия экономической безопасности, отметим, что значительная часть исследователей рассматривает его в русле определения, заложенного в Концепции национальной безопасности, т.е. через категорию интереса. Так, по мнению В.К. Сенчагова, экономическая безопасность - это «такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [7].

Другие исследователи склоняются к тому, что экономическая безопасность - это состояние, позволяющее национальной экономике и ее субъектам суверенно определять пути и формы своего экономического

развития [7]. В приведенных определениях экономическая безопасность страны напрямую связывается с независимостью в выборе путей ее развития, защищенностью жизненно важных интересов и сбалансированностью элементов, образующих национальную экономику как систему.

С точки зрения В.Л. Тамбовцева, экономическая безопасность страны определяется ее способностью к производству материальных благ: «Под экономической безопасностью той или иной системы понимается совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающих возможность достижения целей всей системы» [7].

Таким образом, одним из основных направлений современной российской экономической политики должно стать реформирование стратегических отраслей, от уровня развития которых зависят и национальная безопасность России, и ее будущее. В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» подчеркнута особая роль оборонно-промышленного комплекса в обеспечении национальной безопасности.

Военно-промышленный (ВПК) или иначе, оборонно-промышленный комплекс (ОПК) страны создавался на протяжении многих десятилетий упорным трудом нескольких поколений. Его развитие считалось приоритетным направлением экономической политики государственного руководства СССР [10].

Устойчивое развитие такого рода предприятий является первостепенной задачей обеспечения обороноспособности страны и развития экономики в целом.

Реформирование российского ОПК началось в первой половине 1990-х годов, так как именно в эти годы произошло резкое падение объемов производства, ухудшение финансового состояния предприятий, нарастание социальных проблем. Относительная стабилизация стала наблюдаться с 1996 г., рост же оборонной промышленности начался лишь в конце 1990-х гг. [2]

Поэтому ВПК как важнейшей экономической подсистеме народного хозяйства страны всегда отдавался приоритет в выделении финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсов.

Отечественный ОПК является резервом, позволяющим рассчитывать на сохранение нашей страной статуса независимой и суверенной индустриальной державы. Предприятия ОПК играют весомую роль и в техническом перевооружении многих важнейших сфер российской экономики. Такие отрасли промышленности как авиационное машиностроение, гражданский космос и судостроение, оптическое приборостроение, производство изделий электронной техники и промышленных взрывчатых веществ практически полностью представлены предприятиями ОПК [5].

В свою очередь, оборонный комплекс был призван

способствовать решению следующих макроэкономических задач:

- экономическое обеспечение оборонной безопасности страны;
- ускорение НТП;
- насыщение товарного рынка страны технически сложной продукцией гражданского назначения [10].

Современное состояние ОПК характеризуется следующими особенностями:

- 1) имеется в наличии два вида производств -военное и гражданское;
- 2) предприятия ОПК реализуют широкий спектр инноваций, отрасль производит значительные объёмы инновационной продукции;
- 3) преобладают наукоёмкие производства, поскольку научно-исследовательские программы связаны с космическими исследованиями;
- 4) предприятия ОПК представлены конструкторскими бюро, производственными предприятиями и научно-производственными объединениями; результатами их деятельности могут быть инновационные проекты - новшества либо инновации;
- 5) состав и количество этапов инновационного процесса на предприятиях ОПК варьируется в зависимости от типа предприятий и особенностей производства;
- 6) реализация инновационных проектов и производство изделий осуществляются в строго заданные сроки;
- 7) проекты обладают высокой степенью надёжности, высоким качеством и неразрывно связаны с безопасным жизнеобеспечением;
- 8) часть разработок могут быть использованы для производства гражданской продукции;
- 9) отсутствует либо существенно ограничен публичный доступ к содержанию некоторых инновационных проектов.

Вместе с тем на деятельность российского ОПК оказывают влияние особенности территориального размещения предприятий и производственных комплексов, свойственные как промышленно развитым, так и имеющим ресурсную ориентацию регионам:

- обширность территории и низкая плотность населения, препятствующие равномерному размещению производительных сил в экономическом пространстве;
- сосредоточенность ресурсного потенциала в малоосвоенных территориях;
- ограниченность численности экономически активного населения;
- очаговый тип развития промышленного комплекса;
- ограниченность инвестиционных и финансовых ресурсов [1].

Степень защищенности страны, национальная безопасность напрямую зависят от развития ОПК. Мощный научно-технический потенциал ОПК, его оснащённость современным оборудованием способствуют внедрению

высокотехнологичных процессов в авиационную и атомную промышленность, космическую отрасль и другие наукоемкие производства экономики.

Все развитые страны используют передовые технологии, новации ОПК в других отраслях экономики. Современный Российский ОПК не только должен выполнять свою главную функцию - обеспечивать все потребности Вооруженных сил РФ в качественном, лучшем оружии в мире, имеющим высокий уровень конкурентоспособности на мировом рынке. ОПК должен тесно взаимодействовать с гражданскими отраслями, обладающими инновационными преимуществами [4].

Оборонно-промышленный комплекс включает в себя органы государственного управления и власти, промышленные предприятия и научные организации, занимающиеся оборонными разработками и созданием вооружения и военной техники. Безусловно, оборонная промышленность является неотъемлемой составляющей экономики каждого государства и, в этом отношении, Российская Федерация не является исключением [8].

Современное состояние и тенденции развития отечественного оборонно-промышленного комплекса не только характеризует степень национальной безопасности и обороноспособности Российской Федерации, но и во многом определяет экономический потенциал страны [8].

Развитие оборонно-промышленного комплекса любой страны – это не только формирование условий безопасности существования национального государства и в первую очередь населения страны, но важный импульс поступательности для национальной науки, использования передового научного опыта в реальном хозяйстве [6].

Вместе с тем сегодня необходимо законодательство, направленное на восстановление стабильной системы воспроизводства кадров, обеспечения высококвалифицированной рабочей силой этой отрасли и существенного стимулирования труда.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что эффективность экономики определяется, прежде всего, результатами научно-технического прогресса и возможностью их использования в процессе производства [5].

Дополнительный импульс развитию ОПК могло бы придать и международное сотрудничество в научно-технической сфере и в области высоких технологий. Развитие и умелое использование сложившегося научно-технического и кадрового потенциала ВПК является гарантом стабилизации социального положения сотрудников, занятых в сфере ОПК [5].

Необходимо усиление государственного присутствия в экономике. Современная внешнеполитическая ситуация делает проблему повышения конкурентоспособности продукции отечественного

высокотехнологического машиностроения особенно актуальной [9].

На сегодняшний день эксперты предлагают комплекс мероприятий по привлечению частных инвестиций в ОПК РФ[8]:

1. Привлечение средств на фондовом рынке. Общеизвестно, что при помощи рыночных инструментов АО имеет возможность аккумуляции значительных финансовых ресурсов. Однако требование о раскрытии существенной информации ставит предприятия оборонной промышленности в затруднительное положение, так как приводит к конфликту с задачей обеспечения сохранности государственной тайны. Таким образом, с одной стороны предприятия ОПК не могут рассчитывать на полноценное финансирование со стороны государства, с другой, - не может привлекать капитал вследствие особенностей режима функционирования. Предприятия оборонной промышленности должны иметь возможность выделять гражданские производства в отдельные юридические лица, которые не будут связаны ограничениями по раскрытию информации, а, следовательно, будут способны привлекать капитал для развития бизнеса [2].

2. Решение проблемы диверсификации. Диверсифицировать необходимо не только выпуск продукции, а владение акциями. То есть, укрепить практику владения управляющими компаниями оборонного сектора инвестиционно привлекательными необоронными активами. Это сделает акции оборонных компаний более привлекательными, повысит капитализацию оборонных компаний и позволит привлечь инвестиционные ресурсы с фондового рынка.

3. Развитие и регулирование системы государственно-частного партнерства (ГЧП) в рамках ОПК. ГЧП основывается с целью обеспечить финансирование, планирование исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора. В общем виде это явление можно охарактеризовать как любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период времени между представителями государства и частного бизнеса. В данной системе финансовых отношений партнеры взаимодействуют в процессе принятия управленческих решений и объединяют собственные ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области. [8]

Важнейшей задачей реформирования ОПК до сих пор остаётся построение эффективной системы управления комплексом. Специфика ОПК, заключающаяся, прежде всего, в особой роли государства, как заказчика оборонной продукции, а также связанная с особой значимостью данной подсистемы народного хозяйства для государства, требует и специфики управления комплексом. Управление ОПК должно обеспечивать эффективное решение вопросов обороноспособности государства. Контроль

со стороны государства, особенно по такому направлению, как антимонопольное регулирование, должен учитывать особенности функционирования ОПК. Прежде всего, антимонопольное регулирование деятельности предприятий ОПК не должно подрывать возможности прорыва отечественных производителей на мировые рынки с наукоемкой продукцией. Тем более, что Россия на мировом рынке сталкивается с жесткой протекционистской политикой западных стран практически по всей номенклатуре промышленной продукции. Важнейшая цель объединения предприятий в интегрированные структуры – выпуск конкурентоспособной продукции. А это требует хорошо продуманной инвестиционной политики. [10] Ее основу должны составить долгосрочные инновационные программы создания новых конкурентоспособных образцов вооружения и военной техники, а также и гражданской высокотехнологичной продукции. Учитывая отсутствие у государства достаточного количества средств, необходимых для полноценного финансирования ОПК, целесообразно рассмотреть возможность стимулирования инвестиционного процесса с помощью методов налогового регулирования, с использованием, например, налоговых льгот и скидок. Формой налоговой скидки, стимулирующей рост инвестиций, может выступить ускоренная амортизация как скрытая форма субсидирования. Для процесса реформирования ОПК требуется поиск новых способов привлечения инвестиций в отрасли. Таким источником может быть облигационный долгосрочный заём оборонной промышленности.

Концепция реформирования предполагает вывод за пределы интегрированных структур значительного количества предприятий с последующей их приватизацией. В связи с этим актуальными становятся проблемы учета при определении стоимости приватизируемых предприятий интеллектуальной собственности, т.к. совершенно очевидно, что интеллектуальная собственность значительно превосходит стоимость физически и морально изношенных основных фондов. Пока же действующая нормативно-правовая база не обеспечивает учета, охраны и защиты интеллектуальной собственности в ОПК. При таком положении дел в ходе дальнейшей приватизации государство понесет новые ощутимые потери. Проблемы стабилизации положения и дальнейшего развития ОПК необходимо рассматривать в рамках общей государственной экономической политики. Вполне очевидно, что решение всех вопросов, связанных с реализацией ФЦП, может быть успешным лишь при эффективном государственном управлении ОПК. [10]

По прогнозам специалистов ожидается, что через 15-20 лет объём высокотехнологичной продукции в мире возрастет до 4 триллионов долл. в год. [10, с. 386] Продолжая же ориентироваться на получение доходов от топливно-сырьевого экспорта, и истощая, тем самым, собственные природные ресурсы (часто невозобновляемые!), мы в лучшем случае (при

самой благоприятной ценовой конъюнктуре) сможем получать в ближайшие годы не более 1% от того уровня доходов, который способны обеспечить мировой экономике высокие технологии.

Очевидно, что наступивший XXI век – это век высоких технологий. Именно они будут определять динамику экономического роста, уровень конкурентоспособности в мировом сообществе, обеспечивать безопасность и устойчивое развитие. Несомненна роль науки в большинстве достижений человечества. Не рутинный труд людей, не капитал собственников, а коллективный интеллект определяет прогресс общества. [8] С годами роль науки только увеличивается. Советский Союз занимал ведущие позиции по многим направлениям НТП. Усилиями многих поколений в стране был создан мощный научно-технический потенциал, сформировались научные школы, в различных отраслях науки и техники были получены выдающиеся результаты. В настоящее время российская наука находится в тяжелейших условиях. [7]

В заключении также необходимо отметить, что, несмотря на сокращение избыточной части госсектора и планомерное избавление от системы правохозяйственного ведения, в ОПК предусматривается сохранение значительного присутствия государства. Следовательно, в целях модернизации предприятий оборонно-промышленного комплекса необходимо не только обеспечение надежной ресурсной базы и привлечение новых источников финансирования, но повышение эффективности государства как финансового менеджера [8].

Использованные источники:

1. Бревнов В. Г., Ерыгина Л. В. Типология инновационных проектов на предприятиях оборонно-промышленного комплекса / В. Г. Бревнов, Л.В. Ерыгина // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2015. – Том 16. - № 1. – С. 248-252.
2. Гильц Н. Е. Современное состояние и тенденции развития предприятий оборонно-промышленного комплекса / Н. Е. Гильц // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2012. - № 4. – С. 203-205.
3. Дятлов С.А., Селищева Т.А. Оборонно-промышленный комплекс России как основа инновационного развития экономики страны // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». - 2009. - № 4. – С. 6-20.
4. Есаулов, В.Н. Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса в России [Текст] / В.Н. Есаулов // Вестник Томского государственного университета. – 2013. – №2(22). – С. 65–71.
5. Катък К.В. Оборонно-промышленный комплекс России: проблемы и решения / К.В. Катък, Г.Г. Крушенко // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.В.

Решетнева. – 2012. – № 5. – С. 212-215.

6. Лебедева, А. А. Инвестиции в оборонно-промышленный комплекс как фактор инновационного прорыва российской экономики [Текст] /А. А. Лебедева. // Бизнес в законе. -2011. - № 6. - С. 312 – 313

7.Листопад М. Е., Нежигай А. В. Реструктуризация оборонно-промышленных корпораций как фактор обеспечения экономической безопасности РФ // Новые технологии. – 2011. - № 1. – С.

8.Савинова О. В., Мухина Д. А. - Проблема привлечения финансовых ресурсов в оборонно-промышленный комплекс // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2011. № 24. С. 428-430.

9.Самарин И. В. Стратегическое планирование ОПК: к вопросу повышения конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей российской промышленности / И.В. Самарин // Армия и общество. Экономика и экономические науки. – 2014. - № 3 (40). – С. 19-24.

10.Тулякова И. Р. Государственное регулирование оборонно-промышленного комплекса: теория и реформирование в России / И. Р. Тулякова // Journal Marketing MBA. Marketing management firms. (Журнал Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием.). – 2014. - № 2. – С. 1- 14.

*Матусов А.А.
студент 5 го курса
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена экономическим проблемам военной безопасности современного государства. В статье рассматривается основная роль в системе военной безопасности – экономический компонент.

Ключевые слова: военная безопасность, вооруженные силы, экономический ресурс.

Согласно распространенной в экономической теории, менеджменте, психологии и других социально-гуманитарных науках, изучающих поведение человека, классификации американского физиолога и философа А. Маслоу, потребности в безопасности относятся к числу первичных, ничем не заменимых. Каждый отдельный человек стремится обеспечить свое будущее и будущее своих близких приобретением солидного образования, надежной профессии, хорошо оплачиваемой работы, недвижимости, финансовых активов и т. д. Государство как представитель общества в целом обеспечивает безопасность, прежде всего, созданием силовых структур и организацией обороны [7].

Современное государство, представляя существующие внешние угрозы и вызовы, реализует одну из основных своих функций -

охранительную, направленную на гарантирование национального суверенитета, сохранение территориальной целостности и собственную стратегию развития [10].

В последние годы усилилось внимание к обеспечению безопасности, включающей политическую, экономическую, военную, экологическую и другие виды. При этом экономика безопасности предстает, во-первых, как часть экономики, обслуживающая защиту жизненно важных интересов общества, во-вторых, в более конкретном виде - как совокупность специальных (функциональных) экономик, обеспечивающих конкретные функциональные виды безопасности [3]. В свою очередь, экономическое обеспечение военной безопасности осуществляет экономика военной сферы.

Следует отметить, что экономическая безопасность — это своего рода материальная основа национальной безопасности, её неотъемлемая составляющая наряду с политической, социальной, военной и др., она является важнейшим элементом системы национальной безопасности. В наши дни экономическая безопасность - это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внешних и внутренних процессов[5].

Под военной безопасностью будем понимать такое «состояние репрезентативной практики социума, которое укореняет его качественную жизнеспособность в границах устойчивого существования, динамичного развития и эффективного проявления на предотвращение опасностей, вооружённого насилия и урона ценностям, а также те обстоятельства, что служат возникновению этого» [1].

Следует отметить, что военная экономика возникла и развивается в интересах обеспечения военной и экономической безопасности страны. Наука давно установила существование таких закономерностей, как определяющее влияние экономики на войну и военное дело, возрастающее обратное влияние войн и военных приготовлений на экономику. Конкретные проявления названных взаимосвязей видоизменяются, так как со временем происходят существенные сдвиги и в экономике, и в военном деле. Особенно крупные изменения произошли на современном этапе, что требует уточнения сложившихся ранее представлений [5].

Различные позиции ведущих западных государств по отношению к российскому социуму актуализируют потребность в учёте не одного, а ряда вариантов проявления военной безопасности, что представляется значимым для выбора приемлемого. Согласно И.В. Радикову, «Россия, вынуждена учитывать напряжённость межгосударственных взаимодействий, соперничество ценностных ориентиров и моделей развития» [1]

В XX веке произошло коренное преобразование военного

производства, что, в свою очередь, обусловило изменение масштабов и характера ведения войн. Если в годы второй мировой войны преобладали высокотехнические военные средства (боевые корабли, танки, самолеты), то с наступлением эпохи ядерных вооружений основной силой стало ракетно-ядерное оружие. В настоящее время на первый план выходят электронные средства вооруженной борьбы.

Вопрос о взаимосвязи войны и экономики, военной и экономической безопасности государств актуален с давних пор. Экономическая обусловленность войн означает, что причины их возникновения коренятся в экономике, которая предопределяет сущность, характер и политические цели войн. Справедливы слова Ф. Энгельса: «Война и организация для войны становятся теперь регулярными функциями народной жизни» [7]. Экономика является материальной основой ведения войн, оказывает определяющее влияние на их масштабы, длительность, напряженность. Зависимость войн и военного дела от экономики является существенной, устойчивой и повторяющейся взаимосвязью. Однако экономическая мощь не сама по себе автоматически превращается в военную силу. Для того чтобы реализовать военно-экономический потенциал государства, необходимо создать военную экономику и организовать ресурсное обеспечение потребностей войны.

Создание вооруженных сил и обеспечение их функционирования требует отвлечения на эти цели экономических ресурсов, формирования обеспечивающих структур. Таким образом, с давних пор между экономикой и войной развиваются тесные взаимосвязи, а в обществе формируются военно-экономические отношения [2].

Основываясь на сказанном, можно утверждать, что на протяжении десятилетия основной проблемой экономического обеспечения военной безопасности было отсутствие единого концептуального взгляда. Следует отметить, что по-прежнему остаются проблемы в практике развития военно-бюджетной сферы и перспективного планирования. Так, в настоящее время преобладающим продолжает оставаться сметное планирование. Оно остается инерционно - экстраполяционным. В силовых структурах РФ истребование денежных средств базируется на методах и приемах, которые в войсковом звене использовались 15-20 и более лет назад. Ставится задача перехода к программно-целевому бюджетному планированию, которое исходит из необходимости направления бюджетных ресурсов на достижение общественно значимых результатов деятельности администраторов бюджетных средств с одновременным мониторингом и контролем за достижением намеченных целей и результатов. Кроме того, научные разработки и практика планирования в ряде государств, а в РФ – в ряде регионов, показывают, что время директивного планирования ушло и заменилось индикативным

планированием, которое носит аналитический, регулирующий характер.

Слабое место российских оборонных производств – недостаточная разработанность вопросов ценообразования на вооружение и военную технику, внедрения конкурсных основ размещения заказов, контроля и стимулирования качества производства продукции военного назначения, неразработанность правовой базы защиты интеллектуальной собственности [9].

Все задачи и решения в сфере обеспечения военной безопасности должны рассматриваться в категориях не просто экономической эффективности, а военно-экономической эффективности. Выявлены, по меньшей мере два обстоятельства, которые определяют необходимость, сложность и значимость всестороннего научного обоснования решений, принимаемых в экономике военного строительства и при планировании использования средств военного противоборства, в т.ч. оружия, по прямому назначению. Первое обстоятельство – стоимость мероприятий по обеспечению военной безопасности государства весьма высока. Достаточно сказать, что расходы бюджетных средств только по разделу «Национальная оборона», в т.ч. создание всех видов вооружения, составляют около 2,7% ВВП [9].

Вторая особенность – специфичность результата осуществления мероприятий военного строительства, состоящая в том, что конечный результат военной деятельности имеет не экономический характер. Поэтому традиционные для обычной экономики методы анализа и обоснования решений или непригодны, или могут быть использованы лишь частично. Наиболее приемлемым методическим инструментом обоснования решений при осуществлении мероприятий военного строительства должен стать военно-экономический анализ [9].

Сопутствующая проблема состоит в том, что нужно определить новые подходы к оценке результативности бюджетных расходов путем расчета соотношения между результатами деятельности и расходами на их достижение, а также степени достижения планируемых результатов деятельности. В военной области проблема обоснования перечня индикаторов, а также методов оценки эффективности достижения установленных (принятых) индикаторов, более сложна, чем в гражданском секторе экономики. Одним из наиболее значимых направлений развития военно-экономической науки следует считать проблему нелинейности связей и зависимостей между затратами и результатом. Обоснована необходимость разработки лингвистических моделей нелинейного характера как более адекватных реальности. Современные процессы в области развития экономики, техники, обучения, спорта и т.п. протекают, как правило, в пограничных или экстремальных зонах, где приращение эффекта происходит иначе, чем на начальных стадиях процесса [9].

Мы считаем, что необходимо отметить важность обеспечивающего компонента военной безопасности, который включает в себя систему финансово-экономического, промышленно-технического и инфраструктурно - информационную составляющую играющую решающую роль в вопросах государственной безопасности.

Особое значение в вопросах обеспечении военной безопасности играют внешнеполитические структуры, главной задачей которых является разрешение невоенными методами межгосударственных противоречий и конфликтов, снижение обострений военно-политической и военно-экономической обстановки, установлению, налаживанию, укреплению и развитию международного сотрудничества и добрососедских отношений с государствами, локализации кризисных ситуаций и конфликтов политикодипломатическими методами [8].

Внутриполитические структуры играют важную и многогранную роль в вопросах обеспечении военной безопасности государства, деятельность которых должна сводиться не только к вопросам совершенствования нормативно - правовой базы в обеспечении обороны государства, но и в проведении различного рода мероприятий по подготовке экономики и территории государства к военным действиям [8].

Основную роль в системе военной безопасности играет экономический компонент, потому что является основой экономической мощи государства и от его состояния зависит военный потенциал, который отражает возможности по формированию, содержанию, совершенствованию и развитию Вооруженные сил их боеготовностью, военно-технической и кадрово-научной боеспособностью и обеспеченностью всем необходимым ресурсами [8].

В условиях жестких бюджетных ограничений уровень боевой готовности войск все больше становится зависимым не только от объема ресурсов, выделяемых на оборону и безопасность страны, но и от эффективности их использования. Связь результатов деятельности всех структурных элементов военной организации государства со степенью эффективности использования ресурсов становится все более тесной и ощутимой. Отсюда вытекает всевозрастающая роль качественного военно-экономического анализа, который обеспечивает практическую деятельность руководителей всех уровней особыми методами оценки и обоснования военно-экономических решений.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что условия формирования всей системы военной безопасности государства, важными из которых являются осуществление постоянного мониторинга и прогнозирования вопросов угроз военной безопасности государства и способности ее экономического обеспечения. Оптимальная структура системы обеспечения военной безопасности определяется правильной

организацией взаимодействия и работы ее составных частей. Особенностью же системы является то, что она включает в себя структурную оставляющую и процесс принятия и исполнения решений, регулируемых рамками нормативно-правовых актов.

Используемые источники:

1. Вершилов С. А. Военная безопасность российского государства: варианты проявления и выбор приемлемого С.А. Вершилов // Символ науки. – 2015 . - № 5. – С. 152-155.
2. Гребеник В.В. Парадигма в современной науке и её роль в обеспечении экономической и военной безопасности России / В.В. Гребеник // Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ). – 2012. - № 3. – С. 1-9.
3. Коречков, Ю. В. Взаимосвязь экономической и военной безопасности в системе национальной безопасности / Ю. В. Коречков // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. - 2012. - Т. 18, № 6. - С. 122-126.
4. Малышев В.П., Богатырев Э.Я Анализ военных угроз национальной безопасности России и их влияние на планирование мероприятий гражданской обороны / В.П.Малышев, Э.Я Богатырев // Стратегия гражданской защиты: проблемы и исследования. – 2014. – Том 4. - № 2. – С. 283-302.
5. Мухин И.В. Актуальные проблемы обеспечения взаимосвязи экономической и военной безопасности российской федерации в современных условиях / И.В. Мухин // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2008. - № 9. – С. 107-111.
6. Нестеров А.О. Нетрадиционные угрозы военной безопасности Российской Федерации в рамках модернизации НАТО. // Журнал «Власть». –2013. – №5. – С. 186-188.
7. Ольшевский В. Г. Экономика национальной безопасности: сущность, особенности, проблемы изучения / В.Г. Ольшевский // Экономические исследования. – 2011. - № 5.
8. Федотов Д. С. Военная политика как фактор обеспечения безопасности российской федерации / Д.С. Федотов // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. - № 1-2 (8). – С. 48-49.
9. Хрусталёв Е.Ю. Финансово- экономические и научно- производственные проблемы военной безопасности государства / Е.Ю. Хрусталёв // Центральный экономико-математический институт Российской Академии наук. – 2011. – № 2. – С. 1-5.
10. Чуваткин Д.Н. Презентация внешних угроз и вызовов в «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». // Известия Саратовского университета. Новая Серия. Социология.

Матюнина М.В., к.э.н.

Савченко О.Ю.

студент 6-го курса

Республиканское высшее учебное заведение

«Крымский гуманитарный университет»

Институт педагогического образования и менеджмента

Россия, г. Ялта

ОЦЕНКА ПОЛОЖЕНИЯ ФИРМЫ В ЦИКЛЕ ЕЁ ЖИЗНИ

Аннотация. В данной статье рассматривается жизненный цикл предприятий, этапы его развития и способы оценки развития предприятия.

Ключевые слова. Жизненный цикл предприятия, стадия развития предприятия, ЖФЦ.

Постановка проблемы.

Последние несколько десятилетий в менеджменте происходит развитие одной из процессных теорий – теория ТЖЦ, она же теория жизненных циклов. Данная концепция рассматривает фирму, как объект, который развивается во времени и жизненным циклом, по принципу живых организмов. В основе этой теории лежит предположение, что проектирование, развитие и поведение фирм может быть описано с помощью так называемых этапов развития фирмы. Предполагается, что деятельность всякой фирмы на рынке можно описать с помощью моделей, разработанной данной теории. Основное назначение данной теории – это объяснение изменений в фирме, которые происходят с течением времени. [1, с.32]

Благодаря данной теории, расценивая фирму с точки зрения её жизненного цикла, то есть, на какой стадии она находится в данный момент, можно достаточно точно спрогнозировать её будущее, выявить скорое наступление кризиса и разработать заранее пути его нейтрализации. [2, с.23]

Цель и задачи статьи. Учитывая актуальность, научно-практическую значимость и слабую разработанность данной проблемы, была поставлена цель: рассмотреть процесс оценки положения фирмы в цикле её жизни. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть понятие и стадии жизненного цикла организации, обосновать целесообразность применения модели жизненных циклов, как инструмента управления изменениями на предприятиях.

Изложение основного материала статьи.

Жизненный цикл организации – это определенная последовательность стадий развития, которые проходит предприятие за время своего существования.

Эта теория и подразумевает обязательное прохождение организацией за время её существования на рынке нескольких этапов развития. Существует множество моделей жизненных циклов фирмы, но при этом до сих пор между различными исследователями возникают разногласия относительно количества стадий и подхода к их определению. Однако, среди всех моделей следует выделить следующий типичный жизненный цикл фирмы: становление, рост, зрелость, смерть. Важно отметить, что последний этап не всегда применим к организации, так как основная цель данного подхода в менеджменте – не позволить этому произойти.

Также, по мнению Мильнера, жизненный цикл организации - это определенная последовательность прогнозируемых изменений в организации в течение времени.

Таким образом, жизненным циклом можно назвать этапы развития компании: его рост и кризис. Важно отметить то, что изменения в организации не всегда происходят в соответствии с теорией жизненных циклов – довольно часто, на развитие и кризисы организации оказывают влияние внешние факторы. [3, с. 4].

Как было указано ранее, жизненный цикл имеет следующий вид: стадия зарождения предприятия, его, рост, закрепление за собой определенной доли сегмента рынка, зрелость, довольно часто сопряжённый с ожесточённой конкурентной борьбой и старость, в случае проигрыша в этой борьбе и вытеснения конкурентами с рынка. В перспективе организация, прошедшая все эти стадии имеет следующие варианты дальнейшего развития: ликвидация и слияние с более крупной и распад на более мелкие предприятия [4, с.14].

Рассмотрим этапы жизненного цикла подробно:

1) Становление. На данном этапе происходит учреждение организации. Основателем выступает предприниматель, в одиночку или с несколькими единомышленниками, так называемыми, учредителями. Зачастую, в компанию на этой стадии часто приходят люди, которых привлекает харизматичная личность создателя, поэтому для данного этапа развития фирмы характерно неформальное общение между сотрудниками и руководством.

2) Этап коллегиальности — на данном этапе происходит активное освоение рынка. Для этого этапа характерно то, что создатели компании из заурядных предпринимателей должны стать профессиональными менеджерами. Поэтому часто данный этап развития организации влечет за собой изменение стиля управления, привлечение профессиональных менеджеров со стороны и делегация им части полномочий предпринимателя.

3) Этап формализации деятельности — Для этого периода жизни организации характерна систематизация полученных знаний в результате прошлого опыта. Следовательно, этап формализации деятельности влечёт за

собой стабилизацию структуры организации. В связи с тем, что на данном этапе нередко организация занимает лидирующее положение в своей отрасли, возникают следующие изменения структуры организации: по мере расширения создаются новые подразделения, формализуются политика и распределение ответственности (отсюда и название данного этапа), усиливается централизация. Также возникает миссия организации, её цели и символы. Происходит становление коллективного сознания и корпоративной культуры.

Довольно часто на данном этапе организация прочно укореняется, а то и вовсе становится лидером своего сегмента на рынке, что влечёт за собой необходимость развиваться дальше и расширяться. По мере расширения ассортимента товаров и услуг, предлагаемых организацией потребителям, предприятие начинает нуждаться в новых подразделениях. Организационная структура такого предприятия становится более сложной и иерархической. Становится актуальной оценка должностей, их грейдинг, повсеместное внедрение системы управления эффективностью для всех подразделений, разработка на ее основе системы материальной мотивации

4) Этап спада — Для данного этапа характерен так называемый конфликт предприятия с окружающей средой. Часто он вызван появлением на рынке конкурентов, изменением спроса на товар, который предоставляет данная организация, исчезновении рынка, и.т.д. Следовательно, данный этап влечёт за собой следующие изменения внутри организации: Это высокая текучесть кадров, нарастание конфликтов внутри организации, а также усиленная централизация [5].

Таким образом, как было обозначено ранее, согласно теории ТЖЦ, деятельность всякой организации проходит через пять основных стадий: становление, коллегиальность, формализация, спад и смерть. Следовательно, каждой организации, включая успешных, необходимо оценивать сложившуюся ситуацию, осмыслить собственный опыт, а также определить следующие моменты:

- 1) Что на данный момент представляет из себя организация;
- 2) Какие у организации достижения и какие промахи;
- 3) Противоречия и трудности данной организации;
- 4) Наиболее рациональные пути их преодоления;
- 5) Превентивные антикризисные меры.

Важно отметить, что для выявления стадии развития предприятия, следует разработать определенную систему критериев, которые позволят объективно оценить реальное положение дел на предприятии. Для этого необходимо определиться, какой параметр наиболее точно отражает конкретное состояние конкретной компании и как динамика того или иного критерия отображается на всей организации в целом. [6].

Следовательно, модель ТЖЦ является одним из эффективнейших

инструментом менеджера, так как именно эта модель отражает процесс развития предприятия и позволяет не только изучить динамику развития предприятия в ретроспективе, но и прогнозировать дальнейшее её развитие. [7, с.25]

Выводы. Жизненный цикл организации – это определенная последовательность стадий развития, которые проходит предприятие за время своего существования.

Полный жизненный цикл организации непременно включает следующие стадии, этапы: становление, коллегиальность, формализация и спад.

Анализ деятельности предприятия с точки зрения теории жизненных циклов позволяет прогнозировать дальнейшее поведение данной организации на рынке и разрабатывать пути избежания кризиса.

Для анализа деятельности предприятия с точки зрения теории жизненных циклов необходима разработка критериев, характерных для той или иной стадии развития организации. Учитывая множество моделей таких критериев в теории менеджмента, рационально при оценке деятельности предприятий, следует анализировать организацию по нескольким моделям.

Перспективы дальнейшего исследования. При изучении данной работы, можно сделать вывод, что при оценке компании (или бизнеса) могут возникнуть некоторые сложности. Например, компания занимает должное место не один год, и уже успела открыть несколько дочерних организаций или филиалов, которые находятся на разных этапах жизненного цикла. Это подтверждает необходимость при оценке положения организации с точки зрения теории жизненных циклов использования нескольких моделей. Таким образом, можно наиболее здраво оценить как организацию в целом, так и её отдельные подразделения

Использованные источники:

1. Акулов В.Б. «Теория организации». Петрозаводск, 2002.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. - М.: Прогресс, 2005. - 139 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. - М.: Инфра-М, 2002. - 180 с.
4. Багиев Г.Л., Соловьева Ю.Н. Поиск эффективных технологий маркетинга, предпринимательства и бизнеса. - СПб.: Издат. СПбГУЭФ, 2004. - 389 с.
5. Интернет-ресурс: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Жизненный цикл организации](https://ru.wikipedia.org/wiki/Жизненный_цикл_организации)
6. Воробьев С.О. Где и почему брать головы. // Эксперт. 2006. - №13. -36-41 с.б.
7. Минцберг Г. Структура в кулаке: Пер. с англ. СПб: Питер, 2002.7. И. И. Бутко. Туристический бизнес. Ростов-на-Дону. 2008. –88 с.

*Матягина Т.В., к.э.н.
доцент
Ахметова А.А.
студент 4-го курса
Уфимский государственный
авиационный технический университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА ОТСТАВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В МЕДИЦИНЕ

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы развития инноваций в медицине, причины отставания отечественного развития инноваций и способы их решения.

Ключевые слова

Медицинские технологии, медицинское оборудование, здравоохранение.

Диагностика достигла таких успехов,
что здоровых людей практически не осталось
Бертран Рассел

Будущее здравоохранения в определяющей степени зависит от характера и темпов изменений в медицинских технологиях. На протяжении XX в. технологические открытия, такие как: электромагнитные рентгеновские лучи, ставшие фундаментом современной медицины, без которых немислимо глубокое изучение человеческого тела, электрокардиография, электроника, получение пенициллина и многое другое принесли существенные изменения в мировую медицину. Возможность глубоко исследования человеческого организма уменьшила смертность в мире и позволила прогнозировать течение заболеваний и своевременное их лечение. Дальнейшая автоматизация процессов и систем, в ходе непрерывного научного прогресса, облегчила многостадийную, рутинную работу, сократив время и многочисленный персонал.

На сегодняшний день важнейшим направлением развития медицины является переход к формированию новой технологической базы, которая основана на биотехнологиях, информатике и нанотехнологиях. Новые технологии открывают возможности повышения результативности в выявлении индивидуальных факторов риска заболеваний, их ранней диагностики, сокращения объемов стационарной помощи благодаря формированию мало инвазивной, амбулаторной хирургии, а также дистанционного мониторинга состояния больного.

Однако, процесс инновационного развития медицины в России

происходит медленнее, нежели за рубежом. Россия если и пытается активно использовать «инновации», то не свои, а чужие. Отсюда и результат отставания медицины в России в целом. Например, основную долю на российском фармацевтическом рынке занимают импортные лекарственные препараты (76% лекарственных средств) [2]. Точно такое же дело обстоит и с медицинским оборудованием (80-85% импортного оборудования). Современные медицинские учреждения предпочитают импортное оборудование отечественному по следующим причинам: во-первых, как правило, оно многофункциональное, с большим набором опций, которое будет занимать небольшое пространство, а главное преимущество это его надежность, что в нужный момент ничего «не отвалится» и не выключится; во вторых, высокое качество получаемых результатов, с минимальным процентом ошибки; в третьих, недоверие людей отечественной технике и медицинским препаратам. При таких условиях российское оборудование просто неконкурентоспособно. Однако, стоит заметить, что таким современным оборудованием обладают чаще ведомственные и частные учреждения (нежели федеральные и муниципальные), которые приобрели оборудование за счет личных средств. Разумеется, услуги в таких учреждениях «заоблачные». К сожалению, во многих периферийных больницах нашей страны техника если не «допотопная», то ее и вовсе нет. По данным Минздрава, треть больниц и поликлиник находятся в ужасном аварийном состоянии, а более 50% оборудования эксплуатируется более 10 лет [4]. А ведь обеспечение здоровья населения и развитие здравоохранения в большей степени определяются состоянием оснащенности лечебно-профилактических учреждений медицинской техникой. В тех лечебных заведениях, где техника присутствует и находится в хорошем состоянии, не хватает квалифицированных людей, которые могут её применить, обслуживать, так как не имеют определенных навыков для этого, либо просто не хотят применять неконсервативные, современные методы обследований, тем самым, как минимум, треть диагнозов в РФ ставится неверно. В связи с этим в последнее время стала популярна диагностика и лечение за рубежом, где инновационное оборудование, высокие квалификация и компетентность врачей, реабилитация, медицинские гарантии и страховка покрывают все сомнения и финансовые расходы.

Причина отставания от зарубежных стран столь продолжительное время имеет историческое основание. Формирование собственных идей, либо их импорт, а также их внедрение в большей степени зависит от правительственной власти и от того как она относится к проблеме инноваций. Российской правительство, в течение длительного периода, на протяжении столетий, являлось главным инициатором экономических, политических, социальных и культурных реформ, которое регулировало процесс технологического прогресса, его скорость, масштаб и направление.

Причем технологический прогресс, обычно, рассматривался как «нечто угрожающее» национальной культуре, ментальности, самобытности и стабильности в социальной среде. Тем самым, генерация и внедрение инновационных идей и технологий в России занимали длительное время. Из-за этого в российском здравоохранении нет примеров быстрого и эффективного внедрения новых и высоких технологий в медицинскую практику.

В настоящее время, осознав ошибку, российское правительство, пытается устранить разрыв от зарубежных стран в области здравоохранения, разрабатывая и реализуя различные национальные программы, такие как проект «Здоровье», «Развитие здравоохранения» и т.д. Задачи и объемы таких программ колоссальные и рассчитаны на долгий период. Но такие проекты неэффективны, в связи с невозможностью контроля финансирования стольких всеохватывающих задач в продолжительном периоде, т.к. в России существует и другая проблема-это коррупция, «отмывание» денег и другие махинации с финансами, после которых финансирование масштабного проекта происходит не в полной мере и результат не может быть достигнут. Поэтому необходимо реализовывать один проект для одной конкретной задачи в короткий период. Таким образом, возможно проследить ход финансирования и увидеть какой-то результат проекта, программы.

Кроме того, для устранения отсталости от ведущих развитых стран необходимо укрепить базу фундаментальной науки и повысить скорость перехода знаний в прикладные исследования и разработки, а именно поддержать идеи и разработки отечественных ученых достаточным финансированием и обеспечить их защитой интеллектуальной собственности, повысить рейтинг отечественных врачей, путем их качественного образования и стажировок в другие страны, с целью обучения и заимствования профессионального опыта. Обязательно, продолжать создавать и реализовывать национальные проекты, но в более короткие сроки и достиганием конкретных целей.

С определенной поддержкой и верой государства в будущее отечественных инноваций нам удастся в скором времени достичь высоких результатов. Наша страна самодостаточна, она имеет достаточное количество ресурсов и самое главное умных людей для развития, создания новых идей и технологий..

Инновационное развитие необходимо как для медицины, так и для промышленности в целом. Необходимо понимать, что развивая науку, вероятно, получить новые методы и способы лечения недугов, что в свою очередь скажется на здоровье людей, а здоровье людей - основа эффективности трудовых ресурсов, человеческого капитала как главного интенсивного фактора роста и развития современной экономики.

Использованные источники:

1. «Внедрение новых технологий в медицинских организациях: зарубежный опыт и российская практика [Текст] / Л. С. Засимова и др. ; отв. ред. С. В. Шишкин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»»: Изд. дом Высшей школы экономики; Москва; 2013 ISBN 978-5-7598-1008-7
2. Актуальные комментарии [Электронный ресурс] Медицинские инновации http://actualcomment.ru/meditsinskie_innovatsii.html
3. Талашов К. Л., Вишняков Н. И. Проблемы оснащения лечебных учреждений РФ Современным медицинским оборудованием // экология человека. 2005. №6. [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-osnascheniya-lechebnyh-uchrezhdeniy-rossiyskoy-federatsii-sovremennym-meditsinskim-oborudovaniem> (дата обращения: 23.04.2015).
4. Диагностика, реабилитация за рубежом.[Электронный ресурс] Лечение за рубежом <http://www.lechenietur.ru/lechenie-za-rubezhom>
5. Четыре пера. Независимый общественно-политический портал Воронежа. 2013-2015 [Электронный ресурс] Нищая медицина богатой страны http://4pera.ru/news/analytics/nishchaya_meditsina_bogatoy_strany/
6. Forbes [Электронный ресурс] Царь ,нация и инновации <http://www.forbes.ru/mneniya-opinion/opyty/58449-tsar-natsiya-i-innovatsii>
7. Официальный сайт стоматологической ассоциации России [Электронный ресурс] Стандарт и персональная медицина в диагностике и лечении больных <http://www.e-stomatology.ru/publication/>
8. Правительство Российской Федерации. Распоряжение от 28 декабря 2012г. №2580-р. Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года

*Мельников А.Е.
инженер-исследователь
ИСЭРТ РАН
Россия, г. Вологда*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация: В статье дана характеристика государственному управлению диверсификацией экономики и промышленного комплекса страны, а также рассмотрены перспективы осуществления диверсификации в России и основные проблемы, препятствующие реализации данной задачи.

Ключевые слова: диверсификация, промышленный комплекс, управление экономикой.

В условиях действия ряда дестабилизирующих мировую конъюнктуру

факторов обеспечение устойчивых темпов социально-экономического развития во многом зависит от преодоления моноструктурности экономики России. Это обусловлено тем, что сырьевой характер экспорта существенно повышает уязвимость народного хозяйства, создавая высокие риски недополучения налоговых доходов в случае изменения мировой конъюнктуры. Так, размер налогов и сборов, уплаченных организациями обрабатывающих производств в консолидированный бюджет Вологодской области, за период с 2008 по 2013 гг. сократился практически в 2 раза – с 23,9 млрд. руб. в 2008 г. до 12 млрд. руб. в 2013 г.

В подобных условиях, как отмечает Л.Г. Иогман, возрастает актуальность осуществления ускоренной диверсификации отечественной экономики, которая требует оперативности в принятии адекватных управленческих решений государством [3].

Повышение геополитической напряженности актуализирует вопросы импортозамещения и развития новых направлений деятельности, что напрямую связано с диверсификацией экономики и промышленного комплекса страны в частности.

Государственное управление диверсификацией промышленного комплекса в данном случае представляет собой сложный вертикально-ориентированный процесс, реализуемый структурными единицами федерального и регионального уровня власти в кооперации с представителями бизнеса в целях выполнения приоритетных государственных задач и обеспечения стабильного развития социально-экономической системы страны в целом.

Одной из таких приоритетных задач является диверсификация промышленности, на которой государство особо акцентирует свое внимание последние годы и связывает этот процесс преимущественно с развитием оборонно-промышленного комплекса страны. В перечень ожидаемых результатов входят модернизация производственной базы и российской экономики в целом, обеспечение инновационного развития отраслей, увеличение объемов выпускаемой высокотехнологичной продукции, развитие индустрии инжиниринга, снижение зависимости от внешней конъюнктуры и цен на углеводородное сырье в частности [6].

В целом можно отметить тот факт, что важность диверсификации экономики и промышленного комплекса России в частности признается на всех уровнях государственной власти, а ее практическая эффективность и выгода вполне очевидна и в достаточной мере неоспорима, особенно в современных условиях макроэкономической нестабильности. Аналогичной позиции относительно перспективных путей развития российской экономики также придерживаются международные организации и экспертные советы, к числу которых относится и Европейский Банк Реконструкции и Развития.

Аналитики банка отмечают, что для обеспечения устойчивого долгосрочного роста в России необходимо осуществление мероприятий по комплексной диверсификации экономики, что позволит добиться снижения зависимости страны от природных ресурсов, активизировать инновационную деятельность предприятий, увеличить долю высокотехнологичной продукции в структуре производства [2].

Широко распространено апеллирование к диверсификации среди органов государственной власти и первых лиц Российской Федерации. Так, Владимир Путин неоднократно останавливал свое внимание на том, что главной задачей, стоящей сегодня перед российской экономикой, является диверсификация, обеспечение которой должно осуществляться в тесном взаимодействии государства и представителей бизнеса [1].

Немало говорится о диверсификации экономики и промышленного комплекса на региональном уровне. Так, в Стратегии социально-экономического развития Вологодской области на период до 2020 года в числе подлежащих решению задач называется преодоление моноструктурности экономики посредством диверсификации промышленного производства в регионе [5]. В то же время в государственной программе «Экономическое развитие Вологодской области на 2014-2020 годы» диверсификация воспринимается как средство обеспечения устойчивого развития экономики области [4].

В свою очередь, в резолюции по результатам общественного обсуждения проекта государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» одним из ожидаемых результатов развития отечественной промышленности называется диверсификация и значительный рост объемов выпускаемой продукции [8].

Можно приводить множество других подобных примеров апеллирования к диверсификации как эффективному средству преодоления существующих в российском обществе социально-экономических проблем, и все они будут равнозначно подтверждать необходимость и важность реализации данной задачи. Из сказанного можно сделать вывод о том, что создание предпосылок, стимулирование и контроль диверсификации экономики и промышленности должны осуществляться на всех уровнях вертикали государственной власти, а также учитывать интересы, возможности и потенциал отечественного бизнеса, от которого главным образом и зависят перспективы развития страны на основе активизации промышленного комплекса.

Тем не менее, диверсификация экономики в России сегодня является скорее общим ориентиром, чем явной тенденцией развития или комплексом реальных мероприятий, направленных на выполнение приоритетных государственных задач. Несмотря на то, что необходимость диверсификации

промышленного комплекса признается повсеместно, ее обеспечение по существу не регламентировано ни одним нормативно-правовым актом Российской Федерации. В итоге выходит, что данный процесс практически остается без внимания регулирующих органов власти и в то же время осуществляется бизнесом соответственно собственным соображениям и потребностям. Иначе говоря, от того, что диверсификация на высшем уровне признана одним из приоритетов социально-экономического развития страны, характер этого развития принципиально не изменился.

Не решают задач диверсификации и протекающие в реальном секторе экономики большинства регионов процессы: «в структуре производства примат принадлежит отраслям, базирующимся на первичной переработке сырья» [7, с. 64].

Главной причиной сложившейся ситуации является то, что общеэкономические меры, как показывает практика, в целом не способствуют диверсификации экономики и промышленного комплекса России, а программа реализации данных направлений, включающая основные положения о диверсификации в стране и, что более важно, описывающая ее ключевые ожидаемые результаты, не разработана.

Отсутствие подобной программы способствует инициации множества невнятных диверсификационных результатов, идеей которых является стремление органов российской власти отобразить итоги собственной деятельности в свете перспективных государственных направлений.

Так, сведения о реализации Стратегии социально-экономического развития Вологодской области в 2013 году содержат перечень основных задач, в числе которых указывается диверсификация экономики области, решаемая за счет создания и развития конкурентоспособных кластеров, индустриальных парков, инновационной инфраструктуры. Не ставя под сомнение значимость реализованных задач, следует, тем не менее, отметить, что воздействие государства на диверсификацию преимущественно должно осуществляться посредством законодательной деятельности и активизации механизмов стимулирования бизнеса, и уже во вторую очередь – путем содействия предприятиям в их кооперационных связях, если возникает такая необходимость.

Слабая управляемость, недостаточный уровень контроля диверсификации экономики и промышленности в стране, устойчиво-высокая зависимость от экспорта углеводородного сырья в сумме способствуют не диверсификации экономики, а, наоборот, ее обратному процессу, что так же отмечается в докладе Европейского Банка Реконструкции и Развития [2].

Свои коррективы в перспективы диверсификации в России вносят настроения представителей бизнеса, поскольку имевшиеся ранее проблемы, в частности, финансового характера, теперь звучат для них с новой силой. Так, количество инвестиционных проектов в отечественной

промышленности за период с сентября 2014 по февраль 2015 года уменьшилось на 45% и ввиду общего неблагоприятного экономического фона в стране, скорее всего, продолжит свое снижение в дальнейшем [9].

Задачу по диверсификации ставят под угрозу и финансовые институты страны, значительно усложнившие в 2015 году процедуру выдачи заемных средств – сказываются сильно возросшие требования к заемщикам, а также высокая стоимость кредитов. Между тем, по мнению представителей бизнес-сообщества, текущая стоимость заемных средств является ключевой помехой инвестированию.

В подобных условиях ведения производственно-экономической деятельности в России бизнесу в основном безразлична ориентация государства на диверсификацию экономики, а главным лейтмотивом его существования сейчас становится выживание и поддержание прежних объемов производства. Осложняют ситуацию и такие факторы, как неблагоприятный предпринимательский и инвестиционный климат в стране, а также незначительная поддержка экспорта готовой продукции со стороны институтов власти.

Таким образом, в текущих условиях диверсификация российской экономики труднореализуема, однако ее значение в политических кругах, несмотря на имеющиеся проблемы, неизменно высоко, а ожидания все так же оптимистичны. Можно даже говорить о том, что само явление диверсификации на федеральном уровне воспринимается как своего рода панацея от имеющихся в экономике проблем.

Тем не менее, все же стоит отметить, что некой «панацеей» этот процесс быть может, однако для этого прежде всего необходима разработка комплекса конкретных мероприятий, направленных на решение ряда ключевых для российской экономики вопросов. В частности, актуальными направлениями сейчас являются поиск путей преодоления моноструктурности экономики и повышения конкурентоспособности отечественной товарной номенклатуры, организация процессов импортозамещения, существенное увеличение доли высокотехнологичной продукции в общем объеме производства, повышение производительности труда.

Использованные источники:

1. Бизнес в контакте [Электронный ресурс]: Российская газета. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/22/a1064018.html>
2. Диверсификация в России: Потенциал региональных различий [Электронный ресурс]: Европейский Банк Реконструкции и Развития. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/specials/diversifying-russia-russian.pdf>
3. Иогман, Л.Г. Стратегия диверсификации экономики региона [Текст] / Л.Г. Иогман // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции,

прогноз. – 2008. – № 1 (1). – С. 78-91.

4.Постановление Правительства Вологодской области о государственной программе «Экономическое развитие Вологодской области на 2014-2020 годы» от 28.10.2013 № 1111

5.Постановление Правительства Вологодской области о Стратегии социально-экономического развития Вологодской области на период до 2020 года от 28.06.2010 № 739

6.Постановление Правительства Российской Федерации об утверждении государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» от 15 апреля 2014 года № 328

7.Пространственные аспекты развития региона [Текст] / под общей ред. д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда: Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2008. – 298 с.

8.Резолюция по результатам общественного обсуждения проекта государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» от 05 сентября 2012 года

9. Цухло, С. Как победить засилье импорта [Текст] / С. Цухло // Эксперт. – 2015. – № 12. – С. 40.

Мельникова Н.Ю.

студент

Горностаева Ж.В., к.э.н.

профессор

Пахомова А.И., к.э.н.

доцент

Сорокина Ю.В.

ассистент

Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал) ДГТУ

Россия, г. Шахты

БЕНЧМАРКИНГ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА

Аннотация

В данной статье раскрывается суть нового и распространенного понятия «бенчмаркинг». Рассмотрена специфика осуществления бенчмаркинговой деятельности. Приведены основные принципы бенчмаркинга, рассмотрены его цели и задачи.

Ключевые слова

Бенчмаркинг, бизнес, анализ деятельности, конкурентоспособность предприятия.

В настоящее время многие российские предприятия переживают определенные трудности, пытаясь конкурировать как на национальном, так и на международном уровнях. Одним из новых современных инструментов совершенствования деятельности и метода конкурентной борьбы является бенчмаркинг.

Впервые термин «бенчмаркинг» был использован в 1972 году в Институте стратегического планирования Кембриджа и под этим понятием подразумевался «постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях».[1]

Согласно данным, предоставленным консалтинговой компанией Bain&Co, за последние несколько лет бенчмаркинг стал занимать место в тройке наиболее популярных методов управления бизнесом и способов эффективного конкурентирования. Эта популярность может легко объясниться, ведь бенчмаркинг позволяет быстро и с небольшими затратами совершенствовать бизнес-процесс. С его помощью можно получить представление о том, как работают передовые компании, и попытаться добиться подобных результатов. Важность бенчмаркинга заключается, в первую очередь, не в отсутствии необходимости изобретения новых принципов и основ действия предприятия, а в том, что, изучая ошибки других компаний, можно разработать собственную наиболее эффективную модель развития фирмы.[2]

Бенчмаркинг - это непрерывный анализ лучшего в практике конкурентов, сопоставление фирмы с созданной моделью собственного бизнеса. Задача бенчмаркинга заключается в том, чтобы на основе исследования верно установить процент успешности предпринимательской деятельности.[3]

Кроме того, можно выделить еще ряд основных задач бенчмаркинга. А именно:

- Установление конкурентной способности фирмы, а также нахождение ее слабых сторон.
- Осмысливание надобности новых изменений.
- Предложение идей для улучшения процессов кардинальным образом.
- Нахождение наиболее выгодных приемов и принципов для работы предприятия данного типа.
- Разработка совершенно новых подходов к усовершенствованию бизнес-процессов
- Переориентация корпоративной культуры.

Бенчмаркинг, как одно из важнейших средств в предпринимательской деятельности, имеет основные принципы. Среди них можно выделить следующие:

- **Взаимность.** Бенчмаркинг представляет собой деятельность, в основе которой лежит взаимно согласованный обмен данными, образующий “выигрышную” ситуацию для всех сторон предпринимательской деятельности.

- **Аналогия.** Процессы партнеров, подлежащие исследованию, должны быть аналогичными, похожими. Оцениваться может любой процесс, при условии, что итоги его оценки будут перенесены в структурный и предпринимательский контекст своего предприятия. Сравнение процессов и партнеров по бенчмаркинговой деятельности - именно то, что определяет успешность деятельности.

- **Измерение.** Под бенчмаркингом понимается сравнение показателей нескольких предприятий-партнеров. И целью подобного сравнения является попытка установить, отчего существуют различия в показателях и характеристиках, а также поиск путей для достижения их наилучшего значения. ливание надобности новых изменений.

- **Достоверность.** Бенчмаркинговая деятельность должна быть проведена на основе фактических данных, верного анализа и изучения процесса, а не лишь на основе интуиции.

Важно отметить, что следовать данным принципам можно только в условиях, которые имеют в своей основе взаимность удовлетворения нужд компаньонов, а также открытый информационный обмен.[4]

Повышение конкурентоспособности как одна из главнейших целей бенчмаркинга предполагает наличие определенного преимущества, как по отдельному направлению деятельности, так и по организации в целом.

Эффективное установление и развитие деловых взаимоотношений с другими субъектами предпринимательства и государственными учреждениями позволяет фирме создавать и поддерживать свои конкурентные преимущества, что позволяет компании получать новые возможности для своего успешного развития. Чтобы бороться с неожиданностями конкурентной борьбы, а также влиянием факторов макросреды, предприятие должно повысить свое внимание к сотрудничеству с субъектами системы маркетинга. Имея доступ к информации о всевозможных сторонах деятельности от других сторон предпринимательства, задача предпринимателя сводится к нахождению таких решений, которые основывались бы на лучшем опыте, лучших методах и приводили бы к максимальной эффективности.

Возникающая необходимость проведения маркетинговых исследований с целью выявления источников конкурентного преимущества, роста конкурентоспособности и формирования эффективных стратегий предпринимательства составляет основу бенчмаркинга.[5]

Состоятельность бенчмаркингового процесса, как способа ведения бизнеса и метода завоевания устойчивой конкурентной позиции на рынке,

была подтверждена опытом многих лет крупнейших корпораций в мировой экономике.

Использованные источники:

1. Балло М.А., Горностаева Ж.В. Развитие предпринимательства в сфере услуг. // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. 2014. С. 28-30.
2. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
3. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
4. Баклакова В.В., Горностаева Ж.В. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. // Электронный научно-практический журнал Культура и образование. 2014. № 6 (10). С. 71.
5. Хиникадзе Т.А., Горностаева Ж.В. Совершенствование механизмов предоставления государственных услуг на основе маркетингового подхода. // Сборник Наука в современном информационном обществе. 2014. С. 209.

*Мельникова М.О.
студент
институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА

Аннотация

В статье рассмотрены основные понятия эффективного менеджмента на предприятиях сервиса. Автор подчеркивает особую важность применения основ менеджмента на предприятиях сферы услуг. В статье перечислен ряд критериев необходимых для оценки эффективного менеджмента на сервисных предприятиях.

Ключевые слова

Сфера сервиса, услуги, эффективный менеджмент, качество услуг.

Прежде всего стоит рассмотреть само понятия эффективности менеджмента. Эффективность менеджмента – это сложное и разностороннее понятие в сфере услуг, суть, которого состоит в том, чтобы свести к

минимуму проблемы производства и повысить производительность. Другими словами затраты должны быть меньше стоимости конечного продукта. То есть выгода должна быть не только для потребителя, но и для производителя. Эффективность представляет собой соотношение эффекта и затрат[1].

Эффект – это конечный результат процедур, направленных на улучшение производства. Эффект косвенно складывается из трех составляющих, так как напрямую их сложить невозможно. Эти три составляющих представляют собой экономический, социально-экономический и социальный эффект[2].

Для успешного управления необходимо максимальное сокращение затрат и максимальное повышение всех трех составляющих эффектов. Затраты подразделяют на:

- финансовые ресурсы,
- материальные затраты,
- трудовые затраты.

Эффективность на предприятиях можно повысить уменьшением любого вида затрат, причем для этого существует множество различных способов. В общем можно сказать, что эффективность менеджмента осуществляется за счет деятельности по увеличению результативности производства и оптимизации затрат.

Следует отметить, что эффективность необходимо оценивать только в конкретных ситуациях. Это из-за того, что при оценке эффективности нужно учитывать следующее:

- личные качества,
- организационные условия предприятия,
- зависимость от предстоящих задач,
- условия окружающей среды.

Эффективность оценивается количественно, потому что можно дать денежную оценку ее входов и выходов. Обеспечение прибыльности, а значит, эффективности работы всех подразделений предприятия – главная задача менеджмента. Она включает рациональную организацию производственного процесса, развитие технико-технологической базы, эффективное использование живого труда, обеспечение творческой активности работников[3].

Общая эффективность представляет собой сочетание уровней внутренней и внешней эффективности менеджмента. И нельзя не отметить, что за хорошей эффективностью менеджмента следует благополучие предприятия. Поэтому предприятию для достижения успеха необходимо повышать оба уровня эффективности.

Основные показатели эффективности:

1. Доля затрат на управление в сумме общих затрат на

производство и реализацию.

2. Экономическая эффективность управления как отношение прибыли предприятия к затратам на управление.

3. Отношение численности аппарата управления к численности производственного персонала.

4. Соотношение линейного и функционального персонала управления.

5. Финансовое положение предприятия по различным показателям.

Из всего вышесказанного можно сделать такой вывод: эффективность менеджмента отвечает за получение выгоды за счет снижения затрат, а также это залог успешности предприятия.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева, Ж.В., Баклакова, В.В., Свиная Ю.А., Основы формирования новых услуг в сервисе / Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов): монография/[Е.С. Алехина, В.В. Баклакова, Н.В. Береза и др.]; под общей ред. проф. В.А. Катунина. - книга 36.-Воронеж: ВГПУ; Москва: Наука: информ, 2015. -273 с.

2. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В., Кушнарера И.В. К вопросу об организации клиентоориентированности на предприятиях сервис// В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы IV международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Академический». 2014. С. 206.

3. Баклакова, В.В., Ступин, А.О. Структура и особенности рынка услуг. Формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере сервиса / В.В. Баклакова, А.О. Ступин // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1.-С. 9-16.

Меньшиков Е.В.

соискатель

кафедра «Корпоративные финансы»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

АННОТАЦИЯ

Одним из способов стратегического развития компаний выступают сделки слияний и поглощений, которые обеспечивают так называемый неорганический рост – это получение или потеря дополнительной выручки при покупке и продаже активов.

В статье рассмотрено понятие и виды сделок слияний и поглощений,

выявлены мотивы осуществления процессов по смене корпоративного контроля, приведено понятие, структура и источники синергетического эффекта, являющегося в большинстве случаев результатом и целью сделок слияний и поглощений.

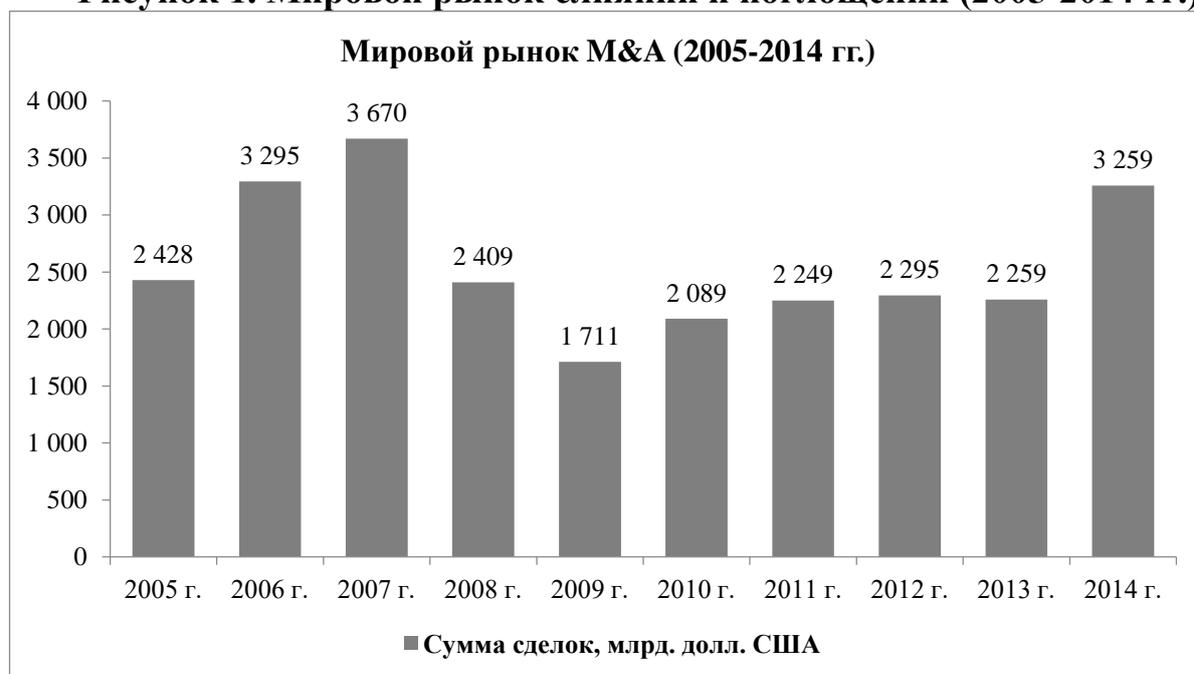
Ключевые слова: слияния и поглощения, реорганизация, синергетический эффект, операционная синергия, финансовая синергия.

1. Понятие и виды сделок слияний и поглощений

Развитие экономики на современном этапе выражается в глобализации, диверсификации, ориентации компаний на экспансию и рост. Компании стремятся изыскивать дополнительные источники расширения своей деятельности и способы укрупнения капитала в целях более эффективного его использования, среди которых наиболее популярными является проведение сделок по слиянию и поглощению¹.

Масштаб и динамику развития рынка слияний и поглощений в мире и России позволяют оценить данные, представленные на следующих диаграммах.

Рисунок 1. Мировой рынок слияний и поглощений (2005-2014 гг.)



Источник: анализ КПМГ [12].

Рисунок 2. Российский рынок слияний и поглощений (2005-2014 гг.)

¹Merger and acquisition – более точный перевод с английского языка означает «слияние и приобретение», но в российской практике устоялся термин «слияния и поглощения», который и будет использоваться на протяжении данной статьи вместе с аббревиатурой M&A, означающей merger and acquisition.



Источник: анализ КПМГ [12].

Обозначенные мегасделки российского рынка слияний и поглощений включали следующие события:

- 2005 г. – покупка «Газпромом» «Сибнефти» (13 млрд. долл. США);
- 2007 г. – покупка «Русалом» «Норильского никеля» (13 млрд. долл. США);
- 2010 г. – покупка «Вымпелкомом» компании Weather Investments Srl (21 млрд. долл. США);
- 2012 г. – покупка «Роснефтью» компании ТНК-ВР (56 млрд. долл. США);
- 2013 г. – покупка «Россетями» доли в «Федеральной сетевой компании» (14 млрд. долл. США).

С начала этого года компании объявили о слияниях на \$2,15 трлн., показывают данные Dealogic, что дает шанс 2015 году побить рекорд, установленный в 2007 г. По словам консультантов, активность на рынке M&A подпитывается страхом менеджеров, что компанию проглотят конкуренты, успевшие объединиться раньше. «Растет давление с точки зрения конкуренции и стратегии в пользу сделок», – говорит соруководитель глобального отдела M&A в Goldman Sachs Грег Лемкау [13].

Исследование теоретических аспектов изучаемого явления предполагает детальное рассмотрение понятийного аппарата. Необходимо отметить, что термины «слияние», «поглощение» не имеют однозначного толкования. Расхождения в их определении обусловлены следующими факторами:

- заимствованием англо-американских терминов, которые не

имеют однозначного толкования;

- российской деловой практикой и различиями в интерпретациях;
- особенностями российского законодательства.

Согласно Патрику А. Гохану слиянием называется объединение двух корпораций, в котором выживает только одна из них, а другая прекращает свое существование [3]. Гохан приводит также термин «консолидация» - соединение предприятий, в котором две или более компаний объединяются, чтобы образовать совершенно новую компанию. Все объединяющиеся компании упраздняются, и продолжает работать новое юридическое лицо.

Греим Динз в своей книге использует термин «слияния» как синоним слияний и поглощений, исходя из того, что слияний в подлинном смысле слова очень немного [4]. Почти во всех случаях одно юридическое лицо поглощает другое.

Корпоративное поглощение согласно Стенли Ф. Риду – это процесс, предполагающий, что акции или активы корпорации становятся собственностью покупателя [10]. Поглощение – это общий термин, используемый для описания передачи собственности. Слияние, по мнению Стенли Ф. Рида, более узкий технический термин для определенной юридической процедуры, которая может последовать, а может и не последовать за поглощением.

Дональд Депамфилис проводит более подробный анализ понятия M&A. С организационной точки зрения слияние, это объединение двух компаний, в результате которого только одна из них сохраняется как юридическое лицо [6]. При типичном слиянии акционеры компании-мишени обменивают свои акции на акции поглощающей компании. При слиянии с образованием нового юридического лица поглощающая компания приобретает активы и принимает на себя обязательства мишени. Слияние с образованием дочерней компании происходит, когда мишень становится дочерней фирмой поглощающей компании.

Депамфилис, как и Гохан, приводит термин «консолидация», но подчеркивает, что консолидация с образованием нового юридического лица технически слиянием не является, т.к. с образованием новой компании все консолидирующиеся юридические лица прекращают свое существование, а при слиянии обязательно выживает либо поглощающая компания, либо компания-мишень.

Для закрепления терминологии обратимся к нормам российского законодательства. Согласно ст.57 ГК РФ существует термин, описывающий ряд процессов рынка корпоративного контроля – реорганизация компаний. Это общий термин, за которым скрываются слияние и присоединение компаний, выделение и разделение, и преобразование [1].

В качестве слияния рассматривается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ.

Под присоединением общества понимают прекращение деятельности одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому. Следует заметить, что, несмотря на наличие законодательно и практически закрепленного разграничения, оба термина используются для обозначения формы одного процесса – концентрации производства путем его интеграции.

Разделение общества означает прекращение деятельности общества с передачей всех его прав и обязанностей вновь создаваемым. Под выделением понимается создание одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей. В случае с выделением происходит разделение части активов и пассивов компании и передача их одному или нескольким вновь создаваемым организациям. При этом старая компания продолжает свое функционирование. Часть акционеров может взамен своей доли в материнской компании получить долю в новой компании.

Заключительным процессом, объединенным под термином реорганизация, является преобразование общества, заключающееся в изменении его организационно-правовой формы. Процесс, характеризующий изменение таких важнейших характеристик компании как формирование собственного капитала, ответственность собственников, по сути, не является процессом обращения прав контроля.

2. Классификация слияний и поглощений

Сделки M&A можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от характера интеграции компаний выделяют следующие виды:

- горизонтальные слияния – объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства;
- вертикальные слияния – объединение компаний, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение компанией-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья (вертикальная интеграция назад), либо на последующие – до конечного потребителя (вертикальная интеграция вперед);
- родовые слияния – объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары;
- конгломератные слияния – объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, т.е. слияние такого типа – это слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом.

В свою очередь можно выделить три разновидности конгломератных слияний:

- ✓ Слияния с расширением продуктовой линии (product line extension mergers), т.е. соединение неконкурирующих продуктов, каналы

реализации и процесс производства которых похожи.

✓ Слияния с расширением рынка (market extension mergers), т.е. приобретение дополнительных каналов реализации продукции, например, супермаркетов, в географических районах, которые ранее не обслуживались.

✓ Чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой общности.

В зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний можно выделить два вида слияния компаний:

- национальные слияния (внутренние сделки) – объединение компаний, находящихся в рамках одного государства;
- транснациональные слияния (трансграничные или международные сделки) – слияния компаний, находящихся в разных странах (transnational merger), приобретение компаний в других странах (cross-border acquisition).

В зависимости от отношения управленческого персонала компаний к сделке по слиянию или поглощению компании можно выделить:

- дружественные слияния – слияния, при которых руководящий состав и акционеры приобретающей и приобретаемой (целевой, выбранной для покупки) компаний поддерживают данную сделку;
- враждебные слияния – слияния и поглощения, при которых руководящий состав целевой компании (компании-мишени) не согласен с готовящейся сделкой и осуществляет ряд противозахватных мероприятий.

3. Мотивы сделок слияний и поглощений

Вопрос о мотивах является одним из наиболее важных при оценке целесообразности сделок и оценке стоимости компании в целях M&A.

На практике конкретными мотивами, побуждающими компании к совершению сделок слияний и поглощений традиционно считаются следующие мотивы (табл. 1) [6].

Таблица 1

Основные теории, объясняющие причины слияний и поглощений

Теория	Мотивы слияния или поглощения
Синергия	$1 + 1 = 3$
Операционная синергия Экономия за счет масштабов Экономия за счет охвата	Повысить эффективность, получив экономию за счет масштабов или за счет охвата путем поглощения заказчика, поставщика или конкурента
Финансовая синергия	Снизить затраты на капитал, стабилизировав денежный поток, получив финансовую экономию за счет масштабов, а также обеспечив лучшую увязку инвестиционных возможностей с внутренними денежными потоками
Диверсификация Новые продукты / прежние рынки Новые продукты / новые рынки	Обновить ассортимент выпускаемой продукции или выйти на более перспективные рынки

Прежние продукты / новые рынки	
Рыночное могущество	Увеличить свою рыночную долю, чтобы получить возможность устанавливать и поддерживать более высокие цены
Корректировка стратегии	Быстрее приобрести возможности, необходимые в новых условиях
Самоуверенность управляющих	Управляющие поглощающих компаний думают, что определили стоимость мишени точнее, чем рынок, переоценивают выгоды от синергии и поэтому переплачивают
Покупка недооцененных активов	Выгодно приобрести активы, если купить компании, у которых есть эти активы, дешевле, чем купить или создать сами активы
Неэффективное управление	Заменить управляющих, действующих вразрез с интересами собственников или некомпетентных
Налоговые соображения	Задействовать неиспользованные чистые операционные убытки
«Менеджеризм»	Управляющие стремятся к укрупнению своей компании в надежде на одновременное повышение собственного статуса и заработной платы

Одним из наиболее распространенных является мотив приобретения компании в том случае, если она «недооценена» на финансовом рынке. При этом речь в основном идет о публичных компаниях, акции которых котируются на бирже или внебиржевых торгах. Выгодой для покупателя служит разница между потенциальной стоимостью компании при адекватной ее оценке фондовым рынком и ценой сделки.

Мотив диверсификации, при котором теоретически достигаются сокращение риска, стабилизация доходов, на практике в большинстве случаев приводит к увеличению рисков в результате снижения управляемости и прозрачности объединенной компании. Признано, что значительно более выгодной является диверсификация инвестором своих вложений, чем предприятием своей деятельности в силу затрат на диверсификацию. Кроме того, диверсификация во времени может быть достаточно привлекательной для компании-инициатора – например, если бизнес компании-инициатора является сезонным, то можно выбрать компанию-цель со стабильным оборотом в течение года.

Серьезным и оправданным мотивом сделок различного уровня служит возможность получения синергетического эффекта, который представляет собой дополнительную стоимость, возникающую в результате объединения. В дипломной работе далее будет уделено значительное внимание понятию синергии, возможным путям достижения синергетического эффекта, методам его оценки.

Приобретение компании с неэффективным менеджментом связано с мнением собственников компании-покупателя о низком качестве управления

в компании-цели. По своей природе данный мотив имеет схожие мотивы с покупкой недооцененной компании.

Личные мотивы менеджеров являются решающими во многих сделках M&A, несмотря на то, что формально могут быть представлены другие мотивы.

Мотив монополии – устранения конкурентов подразумевает стремление компании, иницирующей сделку, к увеличению своего влияния на рынке. Поглощаемая компания в результате поглощения перестает быть конкурентом, а в ряде случаев и приобретает с целью последующего закрытия. Такие сделки не всегда осуществимы, т.к. находятся под вниманием антимонопольных органов.

Очевидно, что, несмотря на многообразие мотивов, сделки M&A являются довольно рискованными (особенно при недружественных поглощениях), а выгодами от их реализации часто пользуется компания-цель, когда ее акционеры получают значительную премию к рыночной стоимости их предприятия. Свойства целевой фирмы, которые интересуют компанию-покупателя в предстоящей сделке слияния или поглощения, отражены в следующей таблице [5].

Таблица 2

Свойства целевой фирмы при заданном мотиве приобретения

Мотив	Свойства целевой фирмы
Недооценка	Продается по цене ниже ее расчетной ценности
Диверсификация	Функционирует в сфере бизнеса, отличной от бизнеса приобретающей фирмы
Операционная синергия	Обладает свойствами, порождающими операционную синергию (экономия издержек, ускоренный рост).
Финансовая синергия	Обладает свойствами, порождающими финансовую синергию (экономия на налогах, долговая способность, недостаток денежных средств)
Контроль	Плохо управляемая фирма, имеющая неразвитый рынок
Интересы менеджеров	Обладает свойствами, которые наиболее льстят самолюбию президентов и удовлетворяют их потребности во власти.

В целом, при принятии решения о выходе на рынок слияния и поглощений, т.е. при перспективной оценке, а также при анализе совершившейся сделки, т.е. при ретроспективной оценке, необходимо анализировать целесообразность мотивов и условия получения выгод от сделки при выборе между внутренним (органическим) и внешним (M&A) ростом.

4. Синергетический эффект

Стремление получить эффект синергии является одной из основных причин заключения сделок по слиянию (поглощению) компаний, так как, с точки зрения менеджмента, его появление создает предпосылки для роста эффективности и конкурентоспособности компании. Эффект синергии возникает не случайно, а является результатом целенаправленного

управления стоимостью компании при наличии у ее менеджмента компетенций в вопросах управления синергией [7].

На сегодняшний день не существует единого подхода к определению понятия эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний, что, соответственно, приводит к сложностям при определении его величины (табл. 3).

Таблица 3

**Подходы к определению сущности эффекта синергии от сделки
M&A**

Понятие эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний	Сторонники подхода
Комбинация бизнесов, которая делает $2 + 2 = 5$ или даже $2 + 2 > 5$	Грязнова А.Г., Федотова М.А. [9]
<ul style="list-style-type: none"> - Интеграция выгод от объединения стратегий и экономии на масштабе - Сумма всех выгод от создания интегрированной производственной системы для каждого ее участника, включая маркетинговые, технологические, информационные, экономические и финансовые составляющие, извлечение которых было бы невозможно при разрозненном функционировании участников - Очевидная выгода объединения бизнес-единиц - Выгода корпоративного центра, так как решение о поглощении исходит из головного офиса и работа по объединению предприятий проводится им же - Согласованное, взаимно усиливающее действие двух или нескольких подсистем, увеличивающее упорядоченность (уменьшающее энтропию) системы в целом, в результате чего единая система производит больший эффект, нежели все ее подсистемы по отдельности; в бизнесе - преимущество от совместной деятельности нескольких предприятий (компаний) по сравнению с их разрозненной деятельностью 	Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. [8]
Увеличение эффективности деятельности объединенной фирмы сверх того, что две фирмы уже могут или должны выполнять как независимые, что на управленческом языке означает «конкурировать лучше, чем кто-либо когда-либо мог ожидать», или увеличение конкурентного преимущества сверх того, которое необходимо фирмам, чтобы выжить на своих конкурентных рынках	Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. [11]
Объединение двух компаний, при котором стоимость производственных активов объединенной фирмы оказывается выше, чем простая сумма их активов (стоимость капитала увеличивается в связи с тем, что использование факторов производства в объединенной фирме организовано более эффективно)	Боди З.[2]
Эффект от совместных действий, комбинированная стоимость обеих фирм (фирмы-цели и фирмы-покупателя), или потенциальная дополнительная стоимость, появляющаяся в результате объединения двух фирм	Дамодаран А. [5]

Если предполагается, что при поглощении возникает синергия, то

ценность объединенной фирмы должна превышать сумму ценностей покупающей и целевой фирм, действующих независимо друг от друга.

$$V(AB) > V(A) + V(B),$$

где $V(AB)$ = ценность фирмы, созданной в результате объединения А и В (синергия);

$V(A)$ = ценность фирмы А, действующей независимо;

$V(B)$ = ценность фирмы В, действующей независимо.

Существование синергии обычно предполагает, что объединенная фирма станет более прибыльной или будет после слияния расти быстрее, чем фирмы, действующие изолированно. Более сильным тестом для синергии является оценка того, улучшается ли после поглощений функционирование (прибыльность и рост) слившихся фирм относительно их конкурентов.

Ключевая причина, объясняющая большие премии, выплачиваемые в большинстве приобретений, - это синергетический эффект, или синергия. Синергия – это потенциальная дополнительная стоимость, появляющаяся в результате объединения двух фирм. Вероятно, именно она наиболее широко используется – причем как правильно, так и неправильно, - с целью обоснования слияния или приобретения.

Синергетические выгоды, как правило, возникают из нескольких потенциальных источников [5].

Источники операционной синергии. К операционным синергиям относят синергии, позволяющие фирмам поднять свой операционный доход, увеличить темпы роста или достичь и того, и другого. Операционные синергии можно подразделить на четыре типа:

1. Экономия от масштаба, которая может быть следствием слияния, позволяет объединенным фирмам стать более эффективными в части затрат и получения прибыли.

2. Повышенная ценовая власть, возникающая вследствие ослабления конкуренции и повышения доли рынка, что должно привести к более высокой марже и операционному доходу.

3. Объединение различных функциональных сил, как это наблюдается в случае, когда фирма с большими маркетинговыми навыками приобретает фирму с хорошей предметно-производственной специализацией.

4. Ускоренный рост на новых или существующих рынках, связанный с объединением двух фирм. Например, такая ситуация возникает, когда компания по производству потребительских товаров приобретает на формирующемся рынке фирму, которая имеет закрепившуюся дистрибьюторскую сеть и узнаваемый бренд, и использует эти преимущества для увеличения объема продаж своей продукции.

Операционные синергии могут повлиять на маржу и рост, а через них на стоимость фирм, подлежащих слиянию или приобретению.

Источники финансовой синергии. При финансовых синергиях вознаграждение может принять форму либо увеличения денежных потоков, либо снижения стоимости капитала (ставки дисконтирования). Сюда включается следующее.

- Объединение фирмы с избыточной наличностью или пассивными деньгами (и ограниченными проектными возможностями) и фирмы с высокодоходными проектами (и ограниченными денежными средствами) может создать выгоду в виде более высокой ценности объединенной фирмы. Рост ценности проистекает из проектов, реализуемых с помощью избыточных денег, которые иначе не были бы реализованы. Эта синергия, по всей вероятности, проявляется наиболее часто в тех случаях, когда крупные фирмы приобретают мелкие, или если публичные фирмы приобретают частные компании.

- Могут возрасти долговые возможности, поскольку при объединении двух фирм их прибыль и денежные потоки способны стать более стабильными и предсказуемыми. В свою очередь, данное обстоятельство позволяет им занимать больше средств, чем они могли бы занять, оставаясь отдельными предприятиями, что создает выигрыш на налогах для объединенной фирмы. Этот выигрыш может выявляться либо в виде увеличения денежных потоков, либо принять форму пониженной стоимости капитала объединенной фирмы.

- Выигрыши на налогах могут возникать либо в связи с приобретением, создающим преимущество с точки зрения налогового законодательства, либо от использования чистых операционных убытков для прикрытия дохода. Таким образом, прибыльная фирма, приобретающая фирму, которая теряет деньги, может получить доступ к использованию чистых операционных убытков последней для снижения своего налогового бремени. С другой стороны, фирма, имеющая возможность увеличить свои амортизационные отчисления после приобретения, сэкономит на налогах и поднимет свою ценность.

Очевидно, что потенциальная синергия возникает во многих слияниях. Поэтому важными являются вопросы о том, можно ли оценить эту синергию, и если да, то каким образом это сделать.

Оценивая потенциальную экономию от каждого из источников синергетического эффекта, необходимо сосредоточиться на трех переменных, способных существенно влиять на точность оценки и расчета предполагаемой синергии:

1. Размер выгоды от синергетического эффекта. Стоимость синергии должна быть количественно определена в прогнозе чистых денежных потоков, включающем оценки доходов, расходов, издержек финансирования и налогообложения, а также инвестиций в оборотный капитал и основные средства. Каждый компонент прогноза, особенно все

предполагаемые улучшения, должен быть подвергнут строгой критике. Члены команды поглощения должны сопротивляться естественной склонности стремиться к завершению сделки на эмоциональной почве, очень часто приводящей к чрезмерно оптимистическим оценкам доходов и расходов.

2. Вероятность достижения. Объединение бизнесов будет предполагать различные выгоды, часть из которых имеет очень высокую вероятность успеха, в то время как другие остаются весьма спорным мероприятием.

3. Время получения выгод. Команда М&А покупателя должна понимать, что, в то время как поглощение обычно совершается в виде единственной сделки, выгоды от нее накапливаются в течение всего периода прогноза, способного охватывать много лет. Стоимость поглощения и его успех критически связаны с достижением увеличенных денежных потоков согласно прогнозируемому календарному плану. Любые задержки отдалают время получения денежных потоков, уменьшая их текущую стоимость. Следует избегать искушения ускорить наступление момента повышения доходов или сокращения расходов, а время, необходимое для достижения каждого предполагаемого улучшения, рассмотреть столь же критически как и его размер. История М&А полна случаев, когда необоснованное ускорение улучшений с целью увеличить привлекательность поглощения приводило к завышенной оценке стоимости синергии. Команда М&А, поддающаяся этому желанию, обманывает себя в первую очередь.

Чтобы создать стоимость, совокупная стоимость синергетических эффектов должна превысить премию, уплаченную покупателем сверх справедливой рыночной стоимости.

Выводы

Слияния и поглощения компаний – это объективная реальность, которую важно исследовать, анализировать и делать соответствующие выводы, позволяющие не повторять ошибки, уже пройденные, и неоднократно, другими.

Несмотря на наличие множества препятствий к успешной реализации слияний и поглощения, компании обязательно должны учитывать возможность слияния с другой компанией или ее поглощения, в частности для укрепления своей конкурентной позиций и создания новых возможностей. Перечень ключевых преимуществ и недостатков подобной стратегии развития отмечены в табл. 4.

Таблица 4

Преимущества и недостатки слияний и поглощений как стратегии развития компании

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Возможность скорейшего достижения цели ❖ Быстрое приобретение стратегически важных активов, прежде всего, нематериальных ❖ Стратегия способна одновременно ослабить конкуренцию ❖ Достижение синергетического эффекта за счет снижения издержек вследствие экономии на масштабе и устранения дублирующих функций ❖ Выход на новые географические рынки, приобретение отлаженной сбытовой инфраструктуры ❖ Быстрая покупка доли рынка ❖ Возможность приобрести недооцененные активы 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Стратегия связана со значительными финансовыми затратами, т.к. предполагает выплату премии акционерам и «золотых парашютов» персоналу ❖ Высокий риск в случае неверной оценки компании и ситуации ❖ Сложность интеграции компаний, особенно если они действуют в разных, незнакомых друг для друга сферах ❖ Возможность возникновения проблем с персоналом купленной компании после реализации сделки ❖ Возможность несовместимости культур двух компаний, особенно при трансграничных поглощениях

В заключение необходимо подчеркнуть, что поглощения должны совершаться таким образом, чтобы увеличивать стоимость для акционеров. Они могут расширять продукцию или рынки компании, обеспечивать новую технологию, увеличивать ее эффективность и т.п. Однако ни один из этих результатов не должен быть абсолютной целью. Поглощение должно увеличивать стоимость для акционеров путем сокращения риска компании и/или увеличения чистого денежного потока на инвестированный капитал.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Официальный текст. Часть I, Ст. 57— М.: Экзамен, 2011. — 336 с.
2. Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
3. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
4. Грейм Динз и др. К победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
5. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и оценка любых активов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
6. Депаμφилис Дональд. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
7. Ищенко С.М., Бадюкина Е.А. Алгоритм отбора перспективных сделок по слиянию и поглощению компаний на основе оценки эффекта синергии. // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СГУ. 2010. №2. с. 39-55.

8. Коупленд Том и др. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.
9. Оценка бизнеса. / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2001.
10. Рид С.Ф., Лажу А.Р. Искусство слияний и поглощений. – М.: Альпина Паблишерз, 2011.
11. Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М.. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях. – М.: Альпина Паблишерз, 2009.
12. Рынок слияний и поглощений в России в 2014 году. // Отчет КППМГ. Март 2015.
13. «Покупай, или купят тебя». // Ведомости. № 3861 от 29.06.2015.

*Микалут С.М., к.э.н.
доцент
кафедра маркетинга
Белгородский государственный
технологический университет им. В.Г. Шухова
Россия, г. Белгород*

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ

Процесс взаимодействия субъектов экономического пространства основан на организации, планировании и управлении как конкретными функциональными субъектными областями отдельного экономического пространства, так и процессами движения материальных, информационных, финансовых потоков между основными и косвенными участниками взаимоотношений. В научной литературе процесс взаимодействия субъектов экономического пространства понимается как комплекс партнерских отношений, под которыми можно понимать процесс создания и поддержания связей между основными и второстепенными участниками экономической среды для создания устойчивости в бизнесе и коллективного конкурентного преимущества. Отметим, что партнерские отношения – это нематериальный управленческий актив, имеющий динамичную материально-вещественную и организационно-правовую форму, формирующийся в результате прошлой деятельности и способный приносить экономическую выгоду в будущем. Таким образом, партнерские отношения являются сложным управленческим инструментом, определяемым совокупностью субъектных отношений в цепи создания ценности и проявляющимся в практике хозяйственной деятельности как симбиоз трансакций между участниками экономического пространства. Научно-производственные взаимодействия ведут к росту деловой активности организаций [4]. Рыночная среда является динамичной областью, заставляющей организации создавать гибкие формы кооперации

для ведения и поддержания эффективной коммерческой деятельности. Сотрудничество становится основой в процессе создания и развития инноваций, поддержания и повышения конкурентоспособности компании. В инновационно-ориентированной экономике особую значимость приобретают взаимодействия промышленных предприятий и научно-исследовательских и образовательных организаций. Система отношений с вузами может рассматриваться корпорацией как альтернатива созданию внутри собственной структуры научно-исследовательских лабораторий и тренинговых центров. Развитие долгосрочных отношений между партнерами обуславливает взаимозависимость, а, следовательно, более высокую согласованность рыночного поведения, определенность среды функционирования и меньшие риски деятельности. В основе процесса формирования системы устойчивых и эффективных отношений вуза и промышленной организации лежит баланс между: 1) независимостью, взаимозависимостью и зависимостью; 2) сотрудничеством и конфликтом; 3) доверием и оппортунизмом; 4) взаимной ориентацией интересов и общим доминированием; 5) доступом и недоступностью конкретных ресурсов; 6) гибкостью и принципиальностью в процессе отношений.

В литературе выделяется ряд преимуществ, возникающих вследствие научно-производственного взаимодействия, в частности:

- повышение уровня доверия, которое позволяет снизить транзакционные издержки и общую неопределенность, повышает предсказуемость целевых ожиданий;
- опыт взаимодействия и знание потребностей партнеров, что увеличивает инновационный потенциал субъектов рынка и возможности осуществления ими стратегии взаимной адаптации;
- интенсивный информационный поток, циркулирующий на всех участках сети и в межсетевом пространстве;
- добровольное согласованное сотрудничество в долгосрочном периоде, что обеспечивает компаниям гибкость, повышает инновационную восприимчивость;
- доступ к ограниченным ресурсам и оптимизация затрат операционной деятельности;
- стратегическая межфирменная кооперация может быть альтернативной заменой процессам слияния или поглощения, являющимся более затратными и рискованными моделями развития.

Принципами научно-производственного взаимодействия, согласно исследованиям ряда авторов [1, 2, 5, 6, 7], выступают:

- согласованность целей, скоординированность бизнес-процессов;
- сочетание процессов управления и самоуправления, а также организации и самоорганизации, оперативного и тактического планирования;

- выделение и обособление процессов адаптивного управления взаимоотношениями, оговоренными участниками изменениями и процессами регулирования области взаимодействия;
- ориентация на эффективность взаимоотношений по критерию группового использования ресурсов, роста инновационности развития и адаптивности компаний;
- развитие ключевых компетенций взаимодействующих компаний с учетом жизненного цикла организаций;
- взаимная ориентированность на потребности развития партнеров;
- информационно-коммуникационная обеспеченность процесса взаимодействия, в том числе за счет создания баз данных.

На особенности формирования и развития отношений, возникающих между субъектами, влияют следующие институциональные факторы:

- 1) диспропорциональность в рыночной структуре между крупным, средним и малым бизнесом;
- 2) низкий уровень инновационно-инвестиционной активности;
- 3) коррумпированность значимых областей и сфер жизни общества;
- 4) несовершенство и противоречивость законодательной базы;
- 5) непредсказуемость действий органов власти;
- 6) низкий уровень культуры предпринимательства;
- 7) высокая персонализация деловых отношений;
- 8) зависимость от личных связей и др.

Процесс организационного объединения основан на формировании и определении взаимной заинтересованности и выгоды отношений. Критериями выбора уровня интеграции и координации при организационном взаимодействии выступают уровень согласованности интересов участников, степень однородности и совместимости компаний, уровень зависимости партнеров. В качестве основной цели своего создания и развития научно-производственная кооперация может рассматривать такие показатели, как повышение прибыли, снижение себестоимости продукции, капитализация компании, повышение эффективности использования активов, улучшение потребительских свойств продукта (услуги), расширение рынка, снижение рисков от ведения коммерческой деятельности и пр. Эффекты интеграции могут быть оценены на основе затратного, доходного, эволюционного когнитивного, сравнительного, системного подходов [3]. Немаловажным в случае научно-производственного взаимодействия, на наш взгляд, становится социальный эффект, выражающийся в улучшении показателей регионального и национального развития по векторам «население», «бизнес», «научно-образовательные организации».

Статья содержит результаты НИР «Совершенствование механизма

взаимодействия вуза и предприятий реального сектора экономики региона на основе маркетинга отношений» по гранту для научно-педагогических работников БГТУ им. В.Г. Шухова в рамках реализации мероприятий Программы стратегического развития БГТУ им. В.Г. Шухова на 2012-2016 годы.

Использованные источники:

1. Микалут С.М., Старикова М.С., Андрианова А.В., Меркелова Е.В. Методический подход к управлению системой деловых партнерских отношений на основе индексирования информационной среды // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 12. С. 219-229.
2. Попова Ю.Ф. Сетевая концепция управления межфирменными отношениями на промышленных рынках: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. СПб. 2010.
3. Старикова М.С. Направления оценки эффектов интеграции в промышленной среде // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 3. С. 163-167.
4. Старикова М.С. Укрепление партнерских отношений как фактор роста деловой активности предприятия // Экономика. Управление. Право. 2013. № 10 (46). С. 26-29.
5. Старикова М.С., Микалут С.М., Резниченко А.А. Подходы к обеспечению эффективного инновационного развития корпораций // Инновационный Вестник Регион. 2012. № 3. С. 81-86.
6. Щетинина Е.Д., Растопчина Ю.Л., Старикова М.С. Стратегическое управление промышленным предприятием на основе теории жизненного цикла: монография. Белгород: БГТУ, 2006. 138 с.
7. Щетинина Е.Д., Роздольская И.В., Старикова М.С., Микалут С.М., Пономарева Т.Н., Дадалова М.В., Дубино Н.В., Щетинина Е.А. Адаптивное управление корпорацией. Белгород: БГТУ, 2010. 182 с.
8. Щетинина Е.Д., Старикова М.С., Гришутина С.Н. Управление развитием промышленной корпорации на основе клиентоориентированного подхода. Белгород: БГТУ, 2011. 177 с.

Миклашова Е.В.

бакалавр

Омский Государственный Университет Путей Сообщения

Россия, г. Омск

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Аннотация: Данная статья посвящена государственному регулированию рынка медицинского оборудования и изделий медицинского назначения в России.

Ключевые слова: рынок медицинского оборудования и изделий

медицинского назначения, государственное регулирование.

Abstract: This article deals with the state regulation of medical equipment and health care products in Russia.

Key words: market of medical equipment and medical products , government regulation

Российская медицинская промышленность существенно отстает от развитых стран, отрасль имеет целый ряд нерешенных проблем, таких как: использование устаревших технологий, отсутствие инвестиций в разработки и производство, высокая доля импорта, закрытость отрасли. Наличие указанных проблем медицинской промышленности не позволяет выйти на устойчивую траекторию роста отечественной индустрии. Фактически по многим сегментам рынка необходимо говорить не столько о развитии уже существующего промышленного потенциала, сколько о создании промышленности на современном уровне. Только системное решение этих проблем позволит обеспечить создание новых рабочих мест (в том числе и в смежных областях), достигнуть современного уровня медицинского обслуживания граждан, обеспечить доступ к долгосрочным инвестиционным ресурсам, новым рынкам сбыта и облегчит доступ к новым технологиям. Все выше перечисленное невозможно без правильного регулирования и поддержки государства в данной отрасли, что и обуславливает актуальность выбранной темы.

В области нормативного правового регулирования рынка медицинской техники и изделий медицинского назначения отсутствует система регулярного обновления классификатора медицинских изделий. В существующем виде рынок медицинского оборудования, специфика продукции которого чрезвычайно значима для общества, регулируется по правилам общего, но не специального законодательства. В российском праве нет однозначных правил употребления терминов "медицинское оборудование", "медицинская техника", "медицинская аппаратура".

Не существует федерального закона прямого действия, определяющего статус и регламентирующего порядок обращения медицинских изделий на российском рынке, в частности, такие важные элементы, как требования к производству медицинских изделий, государственный контроль и лицензирование, сертификация, техническое обслуживание и ремонт медицинской техники, оптовая и розничная торговля, порядок импорта и экспорта, а также реклама медицинской продукции. Разработка и принятие ФЗ "Об изделиях медицинского назначения" - одно из необходимых условий развития отрасли и первоочередная задача [5, с. 5].оборот медицинских изделий в настоящее время регулируется постановлениями Правительства Российской Федерации и другими подзаконными актами органов исполнительной власти, причем большая часть из них устарела, поэтому

требует коррекции и, в перспективе, замены законом о медицинских изделиях. В настоящее время существует лишь проект ФЗ [1, с. 9].

Основу нормативного правового регулирования в сфере обращения медицинского оборудования составляют следующие законодательные и правовые акты: Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан, утверждённые Верховным Советом Российской Федерации 22.07.1993 г. № 5487-1; Федеральный закон №3-ФЗ от 09.01.1996 г. "О радиационной безопасности населения"; Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности"; Федеральный закон № 102-ФЗ от 26.06.2008 г. "Об обеспечении единства измерений"; постановление Правительства РФ от 22.01.2007 г. № 33 "Об утверждении Положения о лицензировании производства медицинской техники"; постановление Правительства РФ от 22.01.2007 г. № 32 "Об утверждении Положения о лицензировании технического обслуживания медицинской техники".

Лицензирование технического обслуживания медицинской техники осуществляется Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения и социального развития. Лицензия выдается сроком на 5 лет. В соответствии с постановлением правительства № 1416 в 2013 году вступили в силу новые правила государственной регистрации, вызвавшие огромное количество проблем. Необходимо было перерегистрировать все имеющиеся на российском рынке медицинские изделия и зарегистрировать вновь поступающие.

Согласно постановлению правительства №102 от 5 февраля 2015 года, в соответствии с которым иностранное медицинское оборудование и препараты нельзя будет закупать для государственных и муниципальных нужд при наличии отечественных аналогов. Предполагается до 31 декабря 2020 года ограничить допуск к торгам компаний, выпускающих продукцию за пределами Таможенного союза. Под ограничения может попасть и продукция, производители которой в России не заключили с Минпромторгом соглашения о локализации комплектующих. Доля импортных компонентов в стоимости конечного изделия не должна превышать 50%. Декларируемая цель — «защитить российский рынок от излишней импортной зависимости и создать условия для долгосрочного развития и формирования конкурентных преимуществ российских компаний на внутреннем рынке». Отечественное высокотехнологичное медоборудование собирается из иностранных компонентов, в стране не производится сама основа таких изделий — элементная база, значительная часть электроники. Поэтому для успешного развития отечественного медпрома должны быть созданы соответствующие условия. Как минимум должны появиться производители качественных комплектующих [3, с.8].

Наряду с законодательными и правовыми актами существуют

государственные программы, призванные поддержать данную отрасль. Государственное программирование представляет собой высшую форму государственного регулирования. Использование программно-целевого метода в здравоохранении, осуществление проектов, программ в области поддержки и развития рынка медицинских услуг и медицинского оборудования, негосударственное предпринимательское бизнес-планирование закупок необходимых лекарственных препаратов и медицинского оборудования за рубежом, ввод в строй новых объектов здравоохранения не только формируют цели развития, но и определяют материальные, финансовые средства реализации этих целей. Примером целевых программ служат программы «Здоровье», «Охрана материнства и детства», «Год здоровья», «Диабет», «Онкология» и другие. Программы модернизации здравоохранения субъектов РФ на 2011-2012 гг., основной целью которой являлось улучшение качества и обеспечение доступности медицинской помощи населению РФ. В 2012 году программа была успешно завершена. С 2009 г. рынок развивался быстрыми темпами благодаря национальному проекту «Здоровье» и программе модернизации здравоохранения - с 2008 г. его объем вырос в 2,2 раза, а среднегодовой прирост составлял 12-27%. Основные сегменты в системе государственных закупок: «Оборудование и изделия для хирургии» (24,0%), «Оборудование и изделия для реанимации» (14,55%) и «Оборудование и изделия для нейро- и кардиоваскулярной хирургии» (11,37%). Основным потребителем медицинских изделий в России остаются государственные структуры. Они закупают более 82% всей имеющейся на рынке продукции. Остальное, 18%, приходится на частную медицину и коммерческий сегмент (т. е. покупка медизделий в рознице).

Такая структура потребления сложилась исторически: в СССР существовала только государственная медицина, и на данный момент население России по-прежнему предпочитает обращаться за врачебной помощью в государственные больницы. Частная медицина начала свое формирование в постсоветский период, и уже к 2010 г. в России насчитывалось около 35 тыс. частных медицинских учреждений [4].

Несмотря на то, что в последние годы благодаря национальному проекту «Здоровье» и еще ряду ключевых федеральных программ оснащенность учреждений медицинским оборудованием возросла, российские медицинские учреждения по этому показателю отстают от учреждений здравоохранения западных стран. Однако за последние годы это отставание существенно уменьшилось благодаря инвестициям в данную отрасль.

Вместе с тем по такому показателю, как количество основных видов высокотехнологичного оборудования — томографов, ультразвуковых аппаратов — на душу населения, мы отстаем от развитых стран в 3–5 раз. А

по некоторым видам оборудования, например позитронно-эмиссионным томографам, необходимым для самого передового метода онкологической диагностики, который позволяет выявлять микроскопические метастазы, отставание составляет 15 раз.

Стоит отметить, что механизмы регулирования должны быть достаточно гибкими и применяться с учетом множества различий (технического, географического и демографического характера). Такие различия, не выходящие за рамки ограничений, определенных национальными законами, весьма характерны для демократического общества. Особенно важно подчеркнуть, что эффективное регулирование должно быть направлено на мониторинг и оценку конечных результатов, а не на определение объема вкладываемых ресурсов. Аналогичным образом для достижения желаемой цели должны быть тщательно разработаны меры, основанные на принципах конкуренции [2].

Использованные источники:

1. Kolesnikov SI Legislative base of innovative development of the domestic market of medical equipment / SI Kolesnikov // Analytical Bulletin of the Federation Council of the Federal Assembly of the Russian Federation. 2010. № 4 (390). S.9-16.
2. Kucheryavenko DM State regulation of health services / DM Kucheryavenko // [Electronic resource]. Access: http://sciencebsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/kucherjavenko_gos.htm
3. Muskunov D. D. Normative - legal regulation of handling medical equipment / D. D. Muskunov // Herald of public health and the health of the Far East of Russia. 2011. №1. S.6-14
4. Sibel'din LA import and export of Russian medical. / Sibel'din LA // Medicine of the Russian Federation [Electronic resource] / Access: <http://www.medicinarf.ru/journals/714/8650/>
5. Yakovleva T. Legislative support children's health in the Russian Federation / TV Yakovleva // Russian Journal of Pediatrics. 2010. № 2. pp 4-7

*Миколюк С.И.
магистрант 2-го курса
факультет социологии
ФГБОУ ВПО «Санкт-петербургский
государственный университет»
Россия, г. Санкт-Петербург*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Аннотация: В статье затронуты аспекты деятельности некоммерческих организаций по реализации государственных социальных

программ. Рассматривается деятельность профессиональных союзов как одной из разновидностей организационно-правовых форм общественных объединений. Исследуются принципы сотрудничества некоммерческих организаций с государственными органами власти.

Ключевые слова: НКО, профсоюз, социальная программа, общественное объединение, гражданское общество.

Цель статьи: исследовать фактор реализации государственных социальных программ посредством некоммерческих организаций.

Обеспечение социальной справедливости – один из главных принципов в реализации социальной программы государства. Социальная справедливость – это обобщенная моральная оценка общественных отношений, один из основных общечеловеческих социальных идеалов, конкретное понимание и содержание которого менялось на протяжении истории. Реализация принципа социальной справедливости в обществе означает, что при этом осуществляется справедливое распределение: деятельности, доходов, труда; социальных благ; уровня и качества жизни; информации и культурных ценностей [1].

Важную роль в реализации социальной программы государства выполняют некоммерческие организации, в том числе профсоюзы. Некоммерческие организации (далее – НКО) занимают особое место в рыночной экономике. Они представляют собой юридическое лицо, целью деятельности которого не является получение прибыли для ее последующего распределения между участниками этой организации [2], и образуют так называемый «третий сектор» (другими секторами является государство и коммерческие организации), и призваны выполнять определенную роль в реализации социальной программы государства [3]. "Третий сектор" - совокупность негосударственных неприбыльных организаций (НКО): консолидированное гражданское движение, состоящее из обособленных, взаимно подчиненных, находящихся во взаимодействии общественных организаций, которые концентрируют энергию граждан в творческую деятельность и таким образом снижают градус социальной напряженности в обществе. Наличие этого эффекта актуально, когда в обществе, во-первых, существует «критическое количество» негосударственных некоммерческих организаций, которые могут оказывать влияние на общественные процессы и, во-вторых, большая часть общественных организаций не антагонистичны (они не тяготеют к взаимно исключаящим политическим, национальным или другим полюсам) [4].

В современных экономических условиях государство не способно самостоятельно справиться с большинством проблем социального характера.

Для урегулирования проблем в политической сфере, спорта и культуры, сохранения экологии, благотворительности и ведут свою деятельность некоммерческие организации.

Организационно-правовые формы некоммерческих организаций вместе с Гражданским кодексом Российской Федерации нашли отражение в законах РФ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996; «Об общественных объединениях» от 19.05.1995; «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011.

Цель статьи: исследовать фактор реализации государственных социальных программ посредством некоммерческих организаций

Неприбыльные организации тесно сотрудничают с органами государственной власти в реализации целей социальной политики государства. Принципами такого взаимодействия становятся [5], [6]:

1. Социальное партнерство. Принцип предусматривает налаживание конструктивного взаимодействия между органами власти и НКО при решении социально значимых проблем и предоставлении конкретных услуг органами власти.

2. Установление баланса между государственными интересами и интересами отдельно взятых НКО. Принцип предусматривает установку равновесия, которое характеризуется оптимальным соотношением государственных интересов и интересов НКО при разработке и принятии решений.

3. Согласование интересов граждан и общества, их гармонизация является определяющим условием формирования гражданского общества. Предоставление равных возможностей. Органы государственной власти действуют в рамках такого правового поля, которое предоставляет гарантии для обеспечения равных возможностей НКО в осуществлении их основной деятельности по защите прав и свобод человека, а также в сфере предоставления социальных услуг. При этом принцип предоставления равных возможностей основывается на механизме прозрачной конкуренции.

4. Взаимоответственность и обязанность давать отчет. Деятельность, направленная на удовлетворение общественных интересов требует как от гражданского общества, так и от органов власти открытости, чувства ответственности и готовности давать отчет о своей деятельности.

5. Разработка механизмов общественного контроля за деятельностью местных органов власти и принятием ими решений, связанных с соблюдением прав и свобод граждан, открытостью и прозрачностью бюджетов и бюджетного процесса предусматривает отчетность органов власти перед общественностью в публичной форме. Со стороны НКО обязанность давать отчет предполагает необходимость соблюдать нормы отчетности.

6. Невмешательство в деятельность НКО, за исключением случаев,

установленных законом. Органы власти не вмешиваются в деятельность НКО и действуют по принципу дозволенности лишь того, что прямо предусмотрено законодательством.

7. Участие в разработке политики, принятии решений и их реализации. НКО являются каналами представления существующих в обществе различных интересов, через которые граждане получают информацию и выражают свое мнение по поводу планируемых решений.

НКО воспринимаются не как пассивные субъекты политики и управленческих решений, а как непосредственные, активные и заинтересованные стороны, которые могут принимать участие в процессе принятия и реализации таких решений на всех этапах - от начальных стадий обсуждения целесообразности их принятия до окончательного принятия и реализации.

8. Информационная открытость. Принцип предполагает: прозрачность, гласность и доступ средств массовой информации и институтов гражданского общества к официальной информации в целях борьбы с коррупцией и предоставления открытой и достоверной информации для эффективного взаимодействия; активную коммуникацию с НКО применительно к задачам и обязанностям органов местного самоуправления, а также решений, которые ими принимаются; определение взаимных, прозрачных и доступных каналов общения и информирования об этих каналах заинтересованных групп и общественности; предоставление необходимой информации, уточняя при необходимости ее конфиденциальность и гарантируя конфиденциальность информации, полученной на тех же условиях от другой стороны с целью достаточной осведомленности предмета сотрудничества; популяризацию и поддержку через средства массовой информации и в публичных выступлениях политики взаимного сотрудничества.

9. Признание многообразия видов деятельности НКО. Государство, а в данном случае органы местного самоуправления как элемент государства, признает и утверждает существование различных по видам деятельности НКО, а также их отраслевую направленность и предусматривает развивать сотрудничество с НКО на профессионально-профильной основе.

10. Эффективность, гибкость. Государственная политика на национальном и региональном уровне должна соответствовать реальным общественным потребностям, иметь четкие цели и приниматься с учетом оценки их ожидаемого воздействия и предыдущего опыта. Управленческие решения должны приниматься своевременно и предусматривать определенную степень гибкости в их реализации.

11. Уважение, доверие, толерантность. НКО и органы власти играют при формировании и осуществлении политики разные, но взаимодополняющие роли. Органы власти уважают право граждан и их

объединений самостоятельно ставить перед собой цели и направлять свою деятельность на ее достижение в рамках правового поля Российской Федерации.

Одной из разновидностей организационно-правовых форм общественного объединения является профессиональный союз (далее – профсоюз). Защита прав и интересов трудящихся по вопросам трудовых и связанных с ними отношений является одной из основных задач профсоюзов. Деятельность профсоюзных общественных объединений в большей степени, чем в других организационно-правовых формах некоммерческих организаций направлена на повышение уровня жизни населения, поскольку создание профсоюзов основывается на социально-трудовых отношениях в обществе. Исходя из вышеизложенного, исследования профсоюзов можно проводить по двум направлениям [7]:

- Роль профсоюзов в решении трудовых споров;
- Анализ доходов, расходов и особенностей налогообложения профсоюзов.

При решении трудовых споров профсоюзы при работе с коллективными, трудовыми договорами и трудовым законодательством могут защищать трудящихся.

Выделяют три главные задачи, стоящие перед профсоюзами. Первое – борьба за повышение заработной платы. Второе – соблюдение правил охраны труда и техники безопасности на каждом рабочем месте, а также проведение контроля за их соблюдением со стороны профсоюзных организаций. Третье направление деятельности профсоюзов – защита социальных интересов трудящихся, повышение социальной защищенности каждого наемного работника с учетом использования системы социальных гарантий.

При выполнении первой задачи, а именно повышение заработной платы, профсоюзы настаивают на установлении справедливого уровня минимальной заработной платы. В Российской Федерации она, как известно, устанавливается соответствующим Законом «О минимальном размере оплаты труда»

Роль профсоюзов в реализации социальной программы государства исходит из самих принципов правового положения профсоюзов, их задач в решении социальных проблем общества, а также территориальных принципов действия профсоюзов для активного решения социальных задач.

Профсоюзное движение в современных условиях значительно ослабевает, популярность профсоюзов падает. Существует несколько причин сокращения роли профсоюзов:

1. С переходом на рыночные условия хозяйствования, развитием коммерческого сектора, работодатели в погоне за прибылью стараются максимально облегчить свои обязательства перед работниками, поэтому

реже создают профсоюзные комитеты, которые защищают трудящихся.

2. Развитие малого предпринимательства, более разрозненный бизнес не стимулирует к созданию общественных организаций.

3. Рост теневой экономики, стремление к минимизации налогообложения и другие причины.

Актуальной задачей является поиск новых методов воздействия профсоюзов на решение социальных задач общества

Выводы: НКО служат основой в формировании гражданского общества выступают в качестве стабилизатора социальной напряженности, играют роль институциональных инвесторов, которые не относятся к государственному или коммерческому сектору – фонды благотворительности, культуры, пенсионные фонды, биржи, университеты и т. д. формируют большую часть всемирного венчурного капитала.

Профсоюзное движение тесно связано с социальным партнерством. Социальное партнерство – это фундамент взаимоотношений между профсоюзами, работодателями и органами власти для обсуждения, разработки и принятия решений по вопросам, возникающим в процессе социально-трудовых отношений. Социальное партнерство заключается в работе профсоюзов с коллективным договором, определяющим все необходимые для данного предприятия параметры соглашения между работодателем и наемными работниками.

Использованные источники:

1. Прохоров Б.Б. Экология человека. Понятийно-терминологический словарь. – Ростов-на-Дону, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://human_ecology.academic.ru/1777/%D0%A1%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%B8%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C
2. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/10105879/1/#block_100#ixzz3gAXfa52u
3. Что такое НКО? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portal-nko.ru/nko/what>
4. Профессиональные общественные организации [Электронный ресурс]. // «Независимый аудитор» – Режим доступа: <http://npv.n-auditor.com.ua/ru/professionalnye-obshchestvennye-organizatsii.html>
5. Махонина Е., Гордеева А. Некоммерческие организации и органы местного самоуправления: партнерство на местном уровне. Санкт-Петербург, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.opuo.ru/sites/default/files/nko_doc/nko_i_omsu_0.pdf
6. Бойко Ю.А. Гражданский контроль за работой органов власти. / Ю.А. Бойко, Е.А. Смирнова, А.В. Соколов. Ярославль: ЯРОО «ЦСП», 2003, – 120 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://rcenter.su/upload/iblock/adf/control.pdf>

7. Федеральный закон от 12.01.1996 N 10-ФЗ (ред. от 22.12.2014) «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8840/

8. Федеральный закон от 19.05.1995 N 82-ФЗ «Об общественных объединениях»

9. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»

10. Федеральный закон от 19.06.2000 N 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда»

*Милета Е.А., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой экономики
и предпринимательского права*

РГСУ

филиал в г. Анапе

ВЛИЯНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье отражены аспекты анализа финансового состояния организации и его влияния на повышение экономической эффективности деятельности организации в рамках системы управления.

Ключевые слова. Финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Большинство менеджеров принимают управленческие решения, касающиеся финансовой стороны жизни предприятий, только в ответ на их текущие проблемы, что обуславливает приоритет тактики (краткосрочного планирования) над стратегией (долгосрочным планированием). Такая форма управления финансами не даёт уверенности в стабильном будущем компании, являясь основной причиной разногласий между интересами организации и налогово-бюджетными интересами государства. Вследствие чего, одной из существенных задач деятельности предприятия является переход к принятию финансово-управленческих решений на основе оценки и полноценного анализа его финансового состояния, то есть с учётом всех поставленных стратегических целей деятельности организации и с последующей разработкой соответствующих рекомендаций.

В статье Милета Е.А. сказано, что одним из решающих факторов эффективной работы предприятия в современных условиях является необходимость умелой и реальной оценки финансового состояния, как

своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. [4]

Анализ финансового состояния предприятия оказывает значительное влияние на повышение экономической эффективности его деятельности, повышая качество управления организацией и укрепляя её финансовое состояние. В связи с чем, в системе управления компанией данный анализ выступает в качестве базы для последующей разработки финансовой политики предприятия и его стратегии.

Любая коммерческая организация в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности постоянно сталкивается с двумя глобальными проблемами: неопределенностью и риском. С одной стороны, имея в своём полном распоряжении собственные средства, предприятия самостоятельно заключают контракты, договора и сделки на внутреннем и внешнем рынке, что в свою очередь порождает проблему поиска надёжных партнёров, сопровождающуюся проблемой качественной оценки их финансовой устойчивости и платёжеспособности. С другой стороны, в последнее время организации стали более заинтересованы в точной оценке собственных возможностей: степени покрытия собственных обязательств; степени эффективности эксплуатации имеющегося в собственном распоряжении имущества; степени рациональности при формировании капитала; степень окупаемости вложенных в активы средств; меры целесообразного расходования чистой прибыли и других возможностей. Всё это приводит к необходимости тщательного изучения методик финансового анализа сотрудниками, ответственными за рассматриваемый аспект деятельности предприятия. В свете рассмотренной ситуации, которая сложилась в сфере финансов предприятий в настоящее время в нашей стране, было бы интересно провести соответствующие оценку и анализ эффективности финансового состояния предприятия на конкретном примере и на их основе выявить пути повышения данной эффективности.

Успешное функционирование субъекта хозяйствования зависит, как известно, от положительных результатов его финансово-экономической деятельности. Устойчивое и стабильное финансовое состояние предприятия характеризуется профессиональным подходом к управлению теми факторами, которые определяют результаты субъекта хозяйствования.

В статье Зайковского Б.Б. сказано, что базисом для принятия обоснованных эффективных управленческих решений по срокам и объемам реализации произведенной сезонной продукции может быть достаточно обоснованная математическая модель динамики основных показателей. [1] Основными показателями, характеризующими финансово-экономическую деятельность предприятия, являются его платёжеспособность и финансовая устойчивость.

Безусловно, если субъект хозяйствования является финансово

устойчивым, платежеспособным, он становится более привлекательным для инвесторов, поставщиков и т. п. При этом следует заметить, что в силу вышеизложенного данная организация не становится объектом конфликтных ситуаций с государством и обществом, поскольку вовремя оплачивает налоги, страховые взносы, заработную плату и т. д.

Как представляется, чем финансово устойчивее предприятие, тем оно более готово к изменениям рынка и соответственно достаточно низка степень его банкротства. В связи с этим основной целью деятельности любого субъекта хозяйствования является обеспечение финансовой устойчивости.

Финансовое состояние предприятия характеризуют комплекс показателей, которые определяют величину капитала и его состояние в процессе кругооборота, а также выявляют способность предприятия инвестировать свои средства в тот или иной период времени.

Финансовая устойчивость характеризует степень обеспеченности субъекта хозяйствования своими финансовыми средствами, определяет уровень их применения и пути их размещения. Данный показатель непосредственно связан с эффективностью процесса производства и, безусловно, конечными результатами его финансово-экономической деятельности.

Анализ финансового состояния позволяет определить влияние на него тех или иных условий деятельности предприятия, а также показывает, по каким направлениям необходимо проводить работу, направленную на повышение показателей финансовой устойчивости и платежеспособности.

Оценку финансового состояния организации целесообразнее начинать с анализа его внутренней составляющей – финансовой устойчивости, характеризующей способность предприятия осуществлять свою хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств. Финансовая устойчивость во многом зависит от оптимальности соотношения собственных и заемных средств, основных и оборотных активов. Важнейшей задачей анализа устойчивости является оценка степени финансовой независимости организации от внешних источников финансирования. В качестве информационной базы для анализа финансовых результатов деятельности организации используется отчет о прибылях и убытках. Данная форма отчетности характеризует финансовый результат деятельности организации за отчетный период и дает возможность сопоставить его с результатами за аналогичный период прошлого года. В ходе анализа оценивается результативность деятельности организации на основе относительных показателей рентабельности, характеризующих доходность или прибыльность, измеряемую в отношении к затратам средств либо имущества.

В ходе анализа могут использоваться и другие формы бухгалтерской

отчетности, содержащие необходимую для анализа информацию. Таким образом, в современных условиях рыночной экономики отчетность становится не только средством эффективного взаимодействия организации и потребителей информации, но и по сути дела единственно доступной и открытой информацией о хозяйственной деятельности предприятия, анализ которой позволяет ее пользователям принимать правильные экономически обоснованные решения.

Основной задачей, стоящей перед организацией с неустойчивым финансовым положением при разработке стратегии финансового оздоровления является повышение ее платежеспособности. Основой повышения платежеспособности анализируемой фирмы, по нашему мнению, могут стать, прежде всего, использование резервов роста прибыльности производства и повышение оборачиваемости совокупного капитала.

Резервы роста прибыли формируются за счет факторов, воздействующих на ее величину. К ним относятся: объем проданной продукции, цена реализации, себестоимость продукции, качество и ассортимент товара, рынки сбыта и т.д. Перечисленные факторы определяют основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации. В целях улучшения платежеспособности используют следующие направления:

- увеличение объема реализации продукции;
- снижение себестоимости продукции.

Далее рассмотрим методические основы прогнозирования финансовой устойчивости.

В целом, методики прогнозирования содержат довольно много предположений и допущений. Они предназначены для формирования предварительных оценок, предсказаний о возможной финансовой устойчивости организации в определенной перспективе. Для внешних аналитиков рассмотренный нами метод построения прогнозного баланса является наиболее доступным и позволяет сформировать в целом достаточные выводы о прогнозируемой величине активов и капитала организации.

Типы коэффициентов финансовой устойчивости:

Коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент долгосрочной финансовой независимости) (соотношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств и валюты баланса) показывает долю собственных средств в общей сумме источников финансирования.

Первый коэффициент, характеризующий финансовую устойчивость предприятия – это коэффициент финансовой устойчивости, который определяет динамику изменения состояния финансовых ресурсов предприятия по отношению к тому на сколько общий бюджет предприятия может покрыть затраты на процесс производства и прочие цели.

Коэффициент финансовой устойчивости определяет успешность предприятия, потому что его значения характеризует насколько предприятия (организация) зависит от заемных денежных средств кредиторов и инвесторов и способности предприятия своевременно и в полном объеме исполнять свои обязательства. Высокая зависимость от заемных средств может сковать деятельность предприятия в случае незапланированной выплаты.

Большая доля финансирования активов с помощью заемных средств показывает низкую платежеспособность предприятия и низкую финансовую устойчивость. Это в свою очередь уже влияет на качество отношений с партнерами и финансовыми институтами (банками). Другое название коэффициента финансовой зависимости (независимости) – коэффициент автономии (более подробно).

Большое значение собственных средств в активах предприятия тоже не является показателем успеха. Рентабельность бизнеса выше, когда помимо собственных средств предприятие использует также и заемные средства. Задачей становится определение оптимального соотношения собственных и заемных средств для эффективного функционирования. Формула расчета коэффициента финансовой зависимости следующая:

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств. Данный коэффициент финансовой устойчивости показывает соотношение собственных и заемных средств у предприятия. Если данный коэффициент превышает 1 то предприятие считается независимым от заемных средств кредиторов и инвесторов.

Если меньше то считается зависимым. Необходимо учитывать также скорость оборота оборотных средств, поэтому в дополнение полезно также учитывать скорость оборота дебиторской задолженности и скорость материальных оборотных средств. Если дебиторская задолженность быстрее оборачивается, нежели оборотные средства, то это показывает высокую интенсивность притока денежных средств в организацию. Формула расчета данного показателя:

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств = Собственные средства / Заемный капитал предприятия.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Данный коэффициент финансовой устойчивости предприятия показывает долю долгосрочных обязательств среди всех активов предприятия. Низкое значения данного показателя свидетельствует о неспособности предприятия привлечь долгосрочные кредиты и займы. Высокое значение коэффициента показывает способность организации самому выдать займы.

Высокое значение также может быть в следствие сильной зависимости от инвесторов.

Коэффициент структуры заемного капитала. Данный коэффициент

финансовой устойчивости показывает источники формирования заемного капитала предприятия. От источника формирования можно сделать вывод о том как созданы внеоборотные и оборотные активы организации, потому что долгосрочные заемные средства как правило берутся на формирование внеоборотных активов (здания, машины, сооружения, и т.д.) а краткосрочные на приобретение оборотных активов (сырье, материалы и т.д.)

Коэффициент структуры заемного капитала = Долгосрочные пассивы / Внеоборотные активы предприятия.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Данный коэффициент финансовой устойчивости показывает долю источников формирования внеоборотных активов, который приходится на долгосрочные займы и собственный капитал. Высокое значения коэффициента характеризует высокую зависимость предприятия от привлеченных средств.

Итак, на сегодняшний день можно отметить следующие типы коэффициентов (показателей) финансовой устойчивости: показатель финансовой зависимости, показатель концентрации собственного капитала, показатель соотношения собственных и заемных средств, показатель маневренности собственного капитала, показатель структуры долгосрочных вложений, показатель концентрации заемного капитала, показатель структуры заемного капитала и т.д.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что Финансовую устойчивость можно считать одним из самых важных показателей стабильности организации. О финансовой устойчивости можно говорить, если уровень доходов организации превышает уровень ее расходов. Если организация в состоянии свободно распоряжаться своими деньгами, эффективно их использовать, если у нее имеется налаженный механизм постоянного производства и продажи услуг или товаров, то мы можем считать такую организацию финансово устойчивой.

Использованные источники:

1. Зайковский, Б.Б. Разработка динамической модели изменения объемов сельскохозяйственной продукции в течение производственного цикла [Текст] / Б.Б. Зайковский // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону). – 2007. – Том 5 № 3-3. – С. 80-83.
2. Зайковский, Б.Б. Динамическая модель себестоимости произведенной сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс] / Б.Б. Зайковский // Российский экономический интернет-журнал. – Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка. – 2007. №2 – Режим доступа: // <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Zaikovsky.pdf>. – [Загл. с экрана].
3. Милета Е.А. Значимый финансовый результат эффективной деятельности организации [Текст] / Е.А. Милета // Экономика и предпринимательство. –

2015. № 3-2 (56-2). – С. 385-388.

4. Милета Е.А. Сущность и роль экономического анализа в обеспечении эффективности деятельности предприятия [Текст] / Е.А. Милета, В.Н.Елисеева // Социальные науки. – 2015. Т. 1. № 1-1 (4). – С. 68-71.

*Минакова И.В., д.э.н.
доцент, декан
факультет государственного управления
и международных отношений
Юго-Западный государственный университет*

*Россия, г. Курск
Ермолаев Д.В., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра высшей и прикладной математики
филиал ФГБОУ ВПО «Московский государственный
машиностроительный университет»*

Россия, г. Губкин

К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

Развитие инновационной деятельности в России является сегодня ключевым элементом государственной экономической политики. Новейшие технологии и обеспечиваемый ими рост производительности позволяют обеспечить национальную, региональную и отраслевую конкурентоспособность.

При этом до настоящего времени не существует удовлетворительного подхода, позволяющего построить основы мониторинга и анализа инновационной деятельности в российских регионах. Предлагаемые системы оценки инновационной деятельности на региональном уровне зачастую включают показатели, не соответствующие международным стандартам, относящиеся к разным уровням иерархии региональных инновационных систем. Без решения перечисленных проблем невозможна качественная диагностика инновационных процессов, выявление проблем и узких мест в региональной инновационной деятельности и, соответственно, разработка мер по повышению эффективности инновационной деятельности в регионе.

Для получения оценки уровня инновационной активности региона авторами предлагается следующая методика. В состав функциональной модели рейтинга инновационной активности регионов необходимо включить следующие показатели:

$X1$ – объём инновационной продукции в % к ВРП;

$X2$ – доля занятых исследованиями и разработками в % к общему числу занятых;

$X3$ – внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВРП;

$X4$ – затраты на технологические инновации в % к ВРП.

В качестве информационной базы использовались данные общедокументальной и региональной статистики, представленные в ежегодниках Росстата.

Функциональная модель рейтинга инновационной активности выглядит следующим образом:

$$(1) \quad P = \sum_{i=1}^4 K_i \cdot X_i,$$

где P – рейтинг инновационной активности;

$K1 = K3 = 0,3$; $K2 = K4 = 0,2$ – коэффициенты, иллюстрирующие весомость экономико-статистических показателей.

В результате соответствующих расчётов был выявлен рейтинг инновационной активности регионов, входящих в состав ЦФО в период 2000-2008 гг. (табл. 1) [1, с. 57].

Таблица 1 – Рейтинговая оценка инновационной активности регионов Центрального федерального округа

Регионы	Годы					
	2000 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Российская Федерация	1,698	1,818	1,694	1,850	1,830	1,743
Центральный федеральный округ	2,169	1,868	1,654	1,720	1,800	1,721
Белгородская область	0,446	0,655	0,712	0,521	1,852	3,283
Брянская область	0,586	1,792	2,315	2,160	2,667	2,640
Владимирская область	2,376	2,051	2,052	2,730	2,344	1,798
Воронежская область	1,573	1,728	2,441	1,984	3,096	2,249
Ивановская область	0,780	0,705	0,729	0,747	1,424	1,204
Калужская область	4,051	3,541	2,870	3,085	3,051	2,573
Костромская область	0,558	1,699	1,317	0,577	0,540	0,756
Курская область	1,210	0,775	1,049	1,591	1,356	0,849
Липецкая область	0,751	1,811	1,581	1,188	1,632	2,009
Московская область	3,733	3,994	3,476	3,687	3,734	3,381
Орловская область	1,957	1,251	0,979	1,633	1,470	1,784
Рязанская область	1,840	1,221	1,134	0,825	1,260	1,388
Смоленская область	0,368	0,635	0,424	0,705	0,918	0,986
Тамбовская область	0,777	1,180	0,874	1,061	1,471	1,238
Тверская область	2,654	1,535	1,689	2,720	1,465	2,873
Тульская область	1,964	1,429	1,267	1,558	1,082	1,118
Ярославская область	2,638	1,851	1,745	2,284	2,385	3,521

Сама процедура оценки рейтинга инновационной активности

производилась по двум основным направлениям:

- по изменению значения рейтинга инновационной активности региона в динамике;

- по уровню рейтинга в сравнении с другими регионами ЦФО.

По первому критерию регионы ЦФО были сгруппированы в следующие группы:

- быстро растущие (рост рейтинга более чем на 20%);
- плавно растущие (повышение рейтинга в пределах 15-20%);
- медленно падающие (снижение рейтинга в пределах 15-20%);
- быстро падающие (снижение рейтинга более 20%).

По уровню инновационной активности были следующие группы регионов:

- с высоким рейтингом (более 3);
- со значением рейтинга выше среднероссийского;
- со значением рейтинга ниже среднероссийского;
- с низким рейтингом (менее 1).

Нами выделены следующие факторы, сдерживающие переход к инновационному типу экономики в регионе:

- 1) недостаточные инвестиционные ресурсы у хозяйствующих субъектов, которые могут быть направлены на реализацию инновационных проектов;

- 2) низкий уровень коммерциализации инновационных разработок и научных проектов;

- 3) отсутствие мотивированности у предприятий к выпуску инновационной продукции;

- 4) неразвитость инфраструктуры реализации и управления инновационными проектами;

- 5) отсутствие обоснованной стратегии региональной политики по активизации инновационных процессов.

Определение уровня инновативности региональной экономики может стать основой для совершенствования практики планирования и осуществления инновационной деятельности в регионе, поскольку именно уровень региональной экономики нуждается более всего в обеспечении структурных преобразований, расширенного воспроизводства на современной технологической основе, обновлении основных фондов, а также активизации научной и инновационно-инвестиционной деятельности.

Использованные источники:

1. Ермолаев Д.В., Минакова И.В. Управление социально-экономическим развитием региона: теоретико-методические основы и институциональные ограничения: монография / И.В. Минакова, Д.В. Ермолаев. – Курск: Юго-Западный государственный университет. – 99 с.

*Минакова И.В., д.э.н.
доцент, декан
факультет государственного управления
и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск
Ермолаев Д.В., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра высшей и прикладной математики
Московский государственный
машиностроительный университет филиал
Россия, г. Губкин*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В мировой практике к настоящему времени разработано достаточно большое количество методических подходов к оценке эффективности государственного и регионального управления (Индекс физического качества жизни (Physical Quality-of-Life Index, PQLI), План благосостояния Вандерфорда-Райли (Vanderford-Riley well-being schedule), Индекс качества жизни по версии Economist Intelligence Unit (The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index), Показатель государственного управления (Governance Research Indicator Country Snapshot, GRICS), и др.).

В то же время, реалии российской экономической и управленческой действительности обнаружили слабую адаптивность международных методик к оценке эффективности функционирования органов исполнительной власти. Не случайно на рубеже XX-XXI столетий отечественные специалисты всё чаще стали затрагивать проблему необходимости разработки результирующих индексов оценки качества управления как федерального правительства, так и региональных властей.

Российский ученый А.Г. Гранберг указывает на существование трёх основных подходов к оценке уровня социально-экономического развития регионов [1]:

- 1) сравнение по одному индикатору, выделенному в качестве приоритетного;
- 2) сравнение по нескольким индикаторам, выделенным в качестве приоритетных в состоянии социального и экономического развития региона;
- 3) построение системы сводных социально-экономических индикаторов.

В рамках первого подхода большинство специалистов в качестве ключевого индикатора, характеризующего эффективность управления социально-экономическим развитием региона, выделяют валовой региональный продукт (ВРП), который, безусловно, является конечным

результатом экономической деятельности хозяйствующих субъектов, а также показателем дифференциации уровня экономического развития регионов. Однако очевидно, что данный критерий не может отобразить полную картину уровня социально-экономического развития региона.

Среди методик оценки эффективности социально-экономического развития регионов, в которых анализируется динамика нескольких индикаторов, выделенных в качестве приоритетных, можно упомянуть работу Г.В. Гутмана, А.А. Мироедова и С.В. Фебина [2]. Они считают, что в основе оценки эффективности управления социально-экономическим развитием региона должно лежать определение возможности решения социально-экономических задач на основе активизации использования внутренних резервов и источников экономического роста. По нашему мнению, данный подход стремится свести всё к одному критерию – внутренним источникам экономического роста, что в условиях постоянно расширяющейся межрегиональной интеграции и взаимозависимости экономических комплексов выглядит методологически неверно.

М.А. Исакин придерживается точки зрения, что главным показателем оценки уровня эффективности социально-экономического развития региона является качество жизни [3, с. 92-109]. В его трактовке качество жизни выступает в виде интегрального показателя, который включает в себя такие составляющие, как ВРП, индекс физического качества жизни (средневзвешенные индексы грамотности, детской смертности и ожидаемой продолжительности жизни в возрасте 1 года). В то же время попытка автора ограничить оценку уровня социального развития региона только данными показателями вряд ли оправдана.

Российские регионоведы Т.В. Погодина и С.А. Бренчагов считают, что уровень социально-экономического развития регионов характеризуется объёмом ВРП; объёмом промышленной продукции; валовой продукцией сельского хозяйства; объёмом работ по договорам строительного подряда; инвестициями в основной капитал; денежными доходами населения в среднем за месяц; розничным товарооборотом [4, с.7-13].

С начала 2000-х гг. специалистами Русского экономического общества был разработан GPIndex (Government Performance Index) – индекс эффективности работы Правительства РФ. Основу данного индекса составили расчёты шести показателей: объём промышленного производства, уровень безработицы, номинальной начисленной среднемесячной заработной платы, инфляции, собираемости налогов и капитализации российского фондового рынка. По мнению разработчиков данного индекса, эти показатели в наибольшей степени отражают реальную ситуацию в национальной экономике, что, в свою очередь, служит для того, чтобы сделать вывод об эффективности государственного администрирования.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – один из

интегральных показателей, который широко используется в межстрановых и межрегиональных исследованиях. Новая методика в своих базисных основаниях исходит из понимания, что развитие индивидуума возможно посредством расширения возможностей его выбора благодаря увеличению и количественных, и качественных параметров – продолжительности жизни, роста уровня образования и доходов.

Таким образом, были выделены критерии, которые могут быть использованы для количественных сопоставлений: долголетие, образование, доход. Однако при использовании методики расчёта ИРЧП применительно к регионам России существует целый ряд ограничений, которые необходимо учитывать для обеспечения корректности расчётов.

Первое, объёмы ВРП будут существенно корректироваться с учётом размеров теневого сектора экономики.

Второе, в региональных индексах измеряется производство, а не реальное потребление. Данная проблема ведёт к искажению действительного уровня потребления, а следовательно, и уровня жизни населения.

Российские специалисты С.Э. Зуев и А.А. Васецкий при оценке эффективности регионального управления предлагают рассматривать дифференцированно функциональную роль конкретного ведомства (департамента) [5, с. 52-70]. При этом критерием оценки выступает уровень реализации всех зон региональной ответственности (политик). Авторы в качестве основных параметров ключевых политик предлагают следующие:

– уровень принятия стратегических и политических решений (качество жизни);

– уровень создания совместных программ и межведомственных комиссий при министерствах и департаментах (интегральные индексы эффективности деятельности региональных органов исполнительной власти по ключевым политикам: бюджетная, пространственная, инновационная, человеческого капитала, безопасности, культурная);

– уровень административного контроля и мониторинга (количественные и упрощённые качественные показатели эффективности).

Недостатком данного подхода является размытость методологии оценки эффективности регионального управления социально-экономическим развитием, где преимущественно производится оценка управляемой подсистемы. Фактически вне сферы аналитических процедур остаётся управляемая подсистема.

А.А. Дубровина в качестве критерия оценки эффективности управления региональным развитием предлагает такой показатель, как уровень эффективности использования ресурсного потенциала региона при достижении определённого состояния социально-экономического развития территории [6, с.54-59]:

$$\mathcal{E}\Phi_{yi} = \frac{I_{razi}}{P_i} \quad (1)$$

где $\mathcal{E}\Phi_{yi}$ – эффективность управления развитием i -того региона;
 I_{razi} – индекс социально-экономического развития i -того региона;
 P_i – ресурсный потенциал i -того региона.

Существенными ограничениями индикативного и критериального подходов к оценке деятельности органов исполнительной власти субъекта федерации является то, что они основываются на оценке косвенного воздействия управляющей подсистемы на управляемую подсистему. При этом фактически игнорируется эффективность функционирования самой управляющей подсистемы.

Таким образом, среди экономистов-теоретиков и практиков-управленцев проблема разработки эффективных методик оценки эффективности управления социально-экономическим развитием региона сохраняет свою актуальность в теоретическом и практическом аспектах.

Для оценки эффективности регионального управления необходимо чётко определить набор показателей, выступающих исходной эмпирической базой для расчёта на её основе интегральных показателей уровня социально-экономического развития региона. В этой связи авторы предлагают использовать следующую систему блоков-показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Укрупненная система блоков-показателей оценки эффективности управления социально-экономическим развитием региона

№ п/п	Сфера оценки	Оцениваемые показатели	Что выявляют
1	2	3	4
1	Промышленность	– валовой региональный продукт в сопоставимых ценах; – индексы промышленного производства по видам деятельности; – индекс инновативности региональной экономики.	обобщенные технико-экономические результаты функционирования народно-хозяйственного комплекса региона; уровень восприимчивости региональной экономики к достижениям НТП.
2	Сельское хозяйство	– индексы производства сельскохозяйственной продукции по видам деятельности; – количество посевных площадей и динамика этого показателя.	уровень обеспеченности населения региона продовольственной продукцией; угрозы продовольственной безопасности.
3	Строительство	– ввод в действие жилых площадей на 1000 человек населения; – средняя стоимость	обеспеченность населения жильем, возможность приобретения жилья для граждан с различным

		строительства 1 м2 общей площади жилых домов.	уровнем дохода.
4	Торговля	– объем экспорта; – объем импорта.	потеря/приобретение рынков сбыта, эффективность внешнеэкономических связей, конкурентоспособность продукции; покупательная способность населения.
5	Финансовые результаты	– объемы инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, на душу населения; – количество убыточных предприятий по сферам деятельности.	уровень инвестиционной активности в регионе; угрозы сокращения производственного потенциала.
6	Малое и среднее предпринимательство	– количество зарегистрированных частных предприятий по сферам деятельности, их динамика.	интенсивность предпринимательской активности; эффективность взаимодействия бизнеса и власти.
7	Безработица	– количество зарегистрированных органами занятости безработных, получавших пособие в течение года.	обеспечение занятости населения; уровень сбалансированности регионального рынка труда
8	Социальная сфера и безопасность населения	– рождаемость, смертность, естественный прирост населения; – уровень и динамика поляризации доходов; – обеспеченность дошкольными учреждениями; – обеспеченность медицинским персоналом, лечебными учреждениями; – психическое здоровье населения; – алкоголизм, наркомания, суицидальная активность; – количество преступлений на 100 000 населения в возрасте 16-60 лет.	динамика воспроизводства населения; глубина имущественного расслоения; обеспеченность образовательными учреждениями; доступность медицинских услуг; масштабность асоциального поведения среди населения трудоспособного возраста
9	Эффективность деятельности региональных (муниципальных)	– индекс коррупционной пораженности территории.	степень распространения коррупции и эффективность политики противодействия ей.

	органов власти		
--	----------------	--	--

Выбор данных показателей обусловлен следующими обстоятельствами:

1) охват практически всех сфер жизнедеятельности регионального социума;

2) высокая степень обобщенности данных показателей, которые интегрируют в себе многочисленные процессы и тенденции;

3) относительная оперативность сбора информации, ее анализ;

4) включение в перечень оцениваемых показателей двух новых показателей, предоставляющих возможность оценивать:

- уровень инновативности региональной экономики (позволяет выявить тенденции перехода региональной экономики к высокотехнологичной);

- уровень коррупционной поражённости территории (позволяет произвести оценку степени распространения коррупции в регионе, вовлеченность в коррупционные сделки различных слоев населения, представителей органов власти и управления).

Использованные источники:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. 2-е изд. М.: ГУ-ВШЭ, 2001. – 495 с.

2. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 175 с.

3. Исакин М.А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения регионов // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 1. – С. 92-109.

4. Погодина Т.В., Бренчагов С.А. Анализ и интегральная оценка социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа // Региональная экономика. – 2005. – № 12. – С. 7-13.

5. Зуев С.Э., Васецкий А.А. Государственная региональная политика: подходы к оценке эффективности // Управленческое консультирование. – 2009. – № 4. – С. 52-70.

6. Дубровина Н.А. Оценка эффективности регионального управления // Вестник Самарского государственного университета. – 2006. – № 8. – С. 54-59.

*Минакова И.В., д.э.н.
доцент, декан
факультет государственного управления
и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Возникновение рыночных экстерналий, влияние специфических факторов регионального развития существенно усложняет схему взаимодействия экономических субъектов в регионе, что выдвигает требование разработки концепции эффективного управления социально-экономическим развитием территорий в ранг приоритетных в экономической науке.

Необходимость внесения корректив в существующие организационные структуры управления экономической и социальной сферой региона на стадии разработки комплекса управленческих решений обусловлено следующими факторами:

1) прогрессирующим ростом самостоятельности регионов и смещением центра тяжести принимаемых решений на региональный и субрегиональный уровень;

2) наметившимся отставанием теоретических воззрений от реальной практики управления социально-экономическим развитием территории. Причем последняя всё чаще демонстрирует свою слабую аналитическую проработанность, спонтанность, конъюнктурность и рецидивы командно-административного управления;

3) необходимостью роста жизненного уровня населения региона, выхода на новый уровень управления всей социальной сферой.

Среди организационно-управленческих механизмов повышения эффективности управления экономическим и социальным развитием российских регионов наиболее продуктивными оказываются следующие:

1) повышение профессионального уровня сотрудников региональных органов власти и управления;

2) оптимизация организационных структур управления региональных органов власти и местного самоуправления.

Рассмотрим каждый из них подробнее.

Создание компактного по численности и профессионального по своим деловым качествам государственного аппарата в условиях чрезвычайно усложнившихся условий функционирования общества выступает в качестве

первоочередной предпосылки устойчивого развития регионального социума.

Исследования показывают, что структура государственных служащих в Российской Федерации характеризуется отчетливо выраженной гендерной асимметрией: прослеживается явное преобладание представительниц женского пола. Однако это характерно для нижних ступеней служебной иерархии, тогда как высшие должности в подавляющем большинстве заняты мужчинами. Так, на федеральном уровне 89% высших должностей заняты мужчинами, 86% младших должностей – женщинами. На уровне субъектов Российской Федерации количество мужчин на высших должностях – 72%, женщины же преимущественно представлены на нижних служебных должностях – 88% [1, с. 77].

Весьма примечательна статистика возрастного состава государственных и муниципальных служащих. Обращает на себя внимание сохранение значительной прослойки лиц пенсионного возраста, замещающих государственные должности. Возрастная структура федеральных органов власти (почти 70% их сотрудников - старше 40 лет) позволяет предположить, что у большинства за плечами значительная школа советского партийного строительства [1, с.77].

Молодёжь (до 30 лет включительно) преимущественно замещает младшие должности. Доля молодёжи максимальна на региональном уровне (28%) и минимальна (10%) на федеральном уровне. На муниципальном уровне молодёжь составляет только 14% от общего числа служащих исполнительных органов власти [1, с. 77].

Данный перекос имеет далеко идущие негативные последствия. Неясность продвижения по службе, невысокий уровень оплаты труда на нижних ступенях карьерной лестницы делают государственную и муниципальную службу не привлекательной для молодых специалистов, особенно мужчин.

Мировой опыт свидетельствует, что модернизационный рывок возможен только при наличии высокопрофессионального государственного чиновничества. В этом контексте в России сложилась довольно противоречивая ситуация. На государственной и муниципальной службе продолжает сохраняться значительное число работников, не имеющих высшего профессионального образования. К данному факту необходимо присовокупить то, что значительное число государственных и муниципальных служащих, получивших профессиональную подготовку в области гуманитарных, экономических и юридических наук ещё в советское время, имеют, безусловно, морально устаревшее образование. Наличие технического или естественнонаучного образования может слабо коррелировать с функциональными обязанностями на государственной и муниципальной службе.

При этом наиболее высокий профессионально-образовательный уровень отмечается у государственных служащих в органах государственной власти субъектов федерации, меньше всего специалистов с высшим образованием – на муниципальных должностях [1, с. 78].

В целом, как на региональном, так и на муниципальном уровнях качественные параметры государственных и муниципальных служащих с точки зрения профилей профессиональной подготовки отличаются незначительно – отчетливо выраженное преобладание работников с базовой гуманитарной и социально-экономической подготовкой (около 60%) [1, с. 78].

Эффективное региональное развитие требует создания такой системы управления, которая бы адекватно реагировала на постоянно изменяющиеся предпосылки, условия, факторы, а, главное, обеспечивала регулирующее воздействие на достижение необходимых результатов в процессе функционирования и развития региональной социально-экономической системы.

Имеющийся зарубежный опыт, а также анализ эффективности государственного управления (США, Великобритания, Германия, Китай, Франция) показывают наличие положительного эффекта от деятельности специализированных научно-экспертных структур в рамках государственного управления.

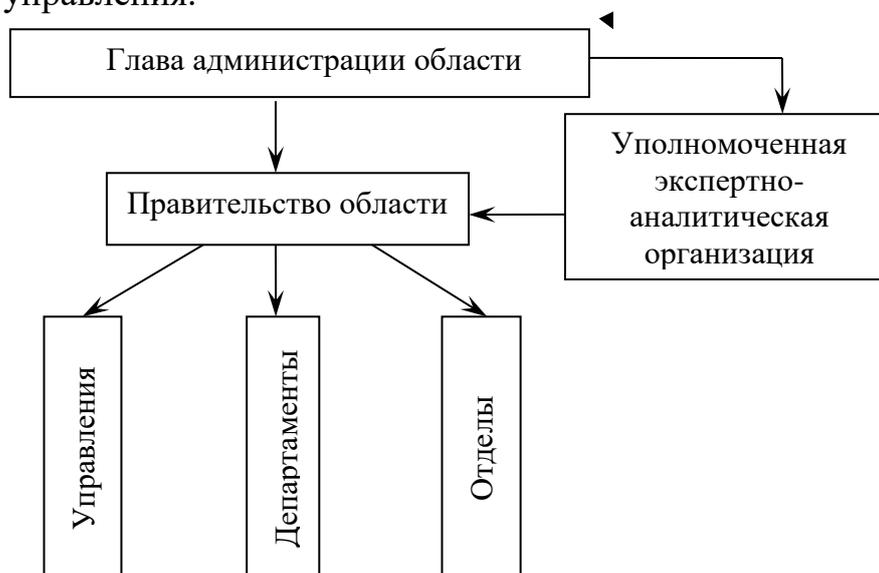


Рис. 1 – Предлагаемая организационная структура управления региональным социально-экономическим развитием

На основе анализа зарубежного и передового отечественного опыта нами предлагается создание специальной структуры – Уполномоченной экспертно-аналитической организации, в которую вошли бы специалисты, представляющие вузовскую научную общественность, специалисты-практики, независимые эксперты (рис. 1). Организация научно-экспертной

поддержки государственного управления регламентируется разработкой соответствующего законопроекта.

В качестве основных целей законопроекта определены следующие:

- 1) создание правовых основ для взаимодействия научно-экспертных организаций и экспертов с органами государственной власти;
- 2) создание конкретных механизмов использования результатов научно-экспертной деятельности в государственном управлении;
- 3) повышение научной обоснованности принимаемых решений в сфере регионального управления.

В качестве инструментов научно-экспертной поддержки государственного управления могут выступать: профессиональная экспертиза – проектов управленческих решений и результатов их реализации; независимая экспертиза проектов управленческих решений и результатов их реализации; создание дискуссионных площадок для профессионального обсуждения важнейших социально-экономических и политических вопросов; общественно-просветительская и образовательная деятельность.

Уполномоченные экспертно-аналитические организации создаются высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации. В своей деятельности они должны подчиняться только должностным лицам, принявшим решение об их создании. Необходим прямой информационный обмен между ними и должностными лицами, по решению которых они созданы, исключающий правовую возможность любого нежелательного информационного посредничества. Результаты научных исследований и экспертиз, осуществляемых уполномоченными экспертно-аналитическими организациями, должны передаваться непосредственно должностному лицу (руководителю государственного органа), для обеспечения деятельности которого они созданы.

Законопроект определяет цели деятельности уполномоченной экспертно-аналитической организации; её организационно-правовую форму (наиболее оптимальной формой представляется форма автономного учреждения); особенности создания, финансирования, реорганизации и ликвидации организации; права и обязанности; требования к руководителю и его правовой статус; требования к сотрудникам и их правовой статус; основы взаимодействия уполномоченной экспертно-аналитической организации с органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Социально-экономические последствия принятия законопроекта будут заключаться в повышении научной обоснованности деятельности органов государственного управления, обеспечении открытости процесса принятия управленческих решений, повышении общего уровня эффективности регионального менеджмента.

Использованные источники:

1. Ермолаев Д.В., Минакова И.В. Управление социально-экономическим развитием региона: теоретико-методические основы и институциональные ограничения: монография / И.В. Минакова, Д.В. Ермолаев. – Курск: Юго-Западный государственный университет. – 99 с.

*Михайлов И.Ю.
студент 3 курса
Комаров А.В., к.п.н.
доцент
кафедра «Экономическая история
и история экономических учений»
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»

Аннотация: в статье представлен анализ исследования рисков в российском бизнесе. Рассматриваемый период составляет с 2005 по 2012 год. За этот промежуток времени были выявлены основные направления развития риск-менеджмента в России. В ходе исследования были опрошены менеджеры и предприниматели из разных сфер российского бизнеса. Было установлено, как бизнесмены предпочитают бороться с экономическим риском на своих предприятиях. Во второй части работы, на примере Транснефти и Газпрома были рассмотрены методы борьбы с экономическими рисками двух крупных монополий.

Ключевые слова: экономические риски, экономические неопределенности, борьба с рисками, монополия, минимизация рисков, уклонение от рисков.

Экономические риски предприятий – одно из важнейших явлений в хозяйственной жизни современной России, требующее особенно пристального изучения и развития. По данным обширного мониторинга, проведенного в период с 2005 по 2012 годы и состоявшего из опросов менеджеров и собственников различных российских компаний, более 80% респондентов признают деятельность своих фирм рискованной.[2] Наибольшего значения уровень опасности рисков достиг в 2010 году, что было вызвано посткризисным периодом и рецессией многих отраслей народного хозяйства. Коэффициент угрозы экономических неопределенностей возрос в полтора раза в сравнении с аналогичным значением 2008 года.[2]

Менеджеры российских предприятий, как и их зарубежные коллеги, на первое место среди рискованных явлений выдвигают внешние риски. Уровень

внутренних рисков процессов вызывал беспокойство у респондентов в 5-7 раз меньше, нежели внешние неконтролируемые события.[2] Такой существенный разрыв может объясняться несформированностью рыночной инфраструктуры России и не отлаженностью противорисковых механизмов самих предприятий для минимизации внешних угроз. Особо значимыми внешними рисками, по мнению респондентов, выступают: появление технологических и продуктовых инноваций, ухудшение социально-экономической ситуации в регионе, изменение нормативной институциональной среды хозяйствования, вступление в ВТО и риск усиление иностранной конкуренции. Значительно снизилось негативное отношение во взаимодействии с федеральными органами власти: в сравнении с 2008 годом этот показатель упал с 45.4% до 29% в 2012 году.[2]

Из внутренних факторов риска предприятия наиболее существенными оказались:

- a) в сфере реализации продукции,
- b) в сфере снабжения,
- c) ошибок персонала и нарушения производственной дисциплины,
- d) в системе управления предприятием.

В 2012 году в этот список согласно мнению респондентов были включены риски, связанные с резким падением спроса на продукцию предприятия и спадом промышленного развития в регионе.

Уровень развития антирисковой политики в российской бизнес среде достаточно низок. Функция управления рисками по состоянию на 2012 год была реализована только на 19% изученных в ходе опроса предприятий.[2] Подавляющее большинство респондентов указали, что управление рисками в их компаниях возложено на руководителей; доля организаций с самостоятельными антирисковыми подразделениями невелика. Преимущественно она состоит из крупных предприятий с годовым оборотом более 500 млн. рублей.[2]

Из областей хозяйственной деятельности наиболее рисковыми респонденты считают: финансовую, оперативную, аспекты политики стратегического планирования, маркетинговые мероприятия. Несмотря на понимание особой важности этих сторон предпринимательской жизни, связанных со многими неопределенностями, комплексного подхода по борьбе с рискованными воздействиями, распространяющихся на несколько областей сразу, практически не используется. Подобное положение в методах антирисковой политики коренным образом отличается от общемировых тенденций по борьбе с хозяйственными неопределенностями.

Наиболее популярными методами минимизации рисков по данным последнего опроса являются подходы по избеганию рисков, распределению ответственности за них между партнерами, диверсификация продукции и производственных видов деятельности. Последний вариант распространен в

основном в сфере крупного и среднего бизнеса.

Основными показателями успешности антирисковой политики на российских предприятиях считаются: улучшение обобщенных экономических показателей и увеличение доли рынка. Подобный способ агрегированный оценки не позволяет с точностью судить о всех аспектах успешности функции по борьбе с рисками.

Согласно данным мониторинга в 2012 году 45% и 40% опрошенных менеджеров-практиков главными недостатками антирисковой политики на российских предприятиях соответственно признали слабость подготовки специалистов и отсутствие внятных методических рекомендаций в области экономической неопределенности.[2] Около 13% респондентов по данным опроса 2012 года не имеют четких сведений о результативности антирисковой политики.[2]

На сегодняшний день антирисковая политика в частном секторе российской экономике проходит этап своего становления. Существует множество проблем, требующих скорейшего решения: немногочисленность предприятий с внедренной функцией по управлению рисками, недостаток профессиональных риск менеджеров в штате компаний, неразвитость современных методов борьбы с неопределенностями и т.д. Для успешного преодоления всех этих трудностей российские фирмы должны, прежде всего, ориентироваться на общемировые тенденции минимизации рисков, стараясь адаптировать зарубежный опыт под специфику российских условий. Необходимо активное регулирование и помощь государственной власти, с целью скорейшего формирования полноценной и разветвленной инфраструктуры частного предпринимательства. От результативности проведения всех этих мероприятий зависит конкурентоспособность и эффективность российского бизнеса.

Экономические риски ПАО «Газпром»

Производственно-транспортные риски

Самый крупный сегмент производственных рисков группы «Газпром» связан с переработкой, добычей и транспортировкой природных углеводородов. Основные группы экономической неопределенности можно выделить по следующим факторам: технологический, технический, природно-климатический и антропогенный. Наиболее значимые, из производственного цикла, риски сопряжены с исследованием природных месторождений и их последующей эксплуатацией. От успешности и рентабельности проведенных поисковых процедур зависит общая выручка от главной деятельности компании по экспорту газа, составившая к 30 сентября 2014 года 2 423 172 млн. рублей (приблизительно на долю чистой выручки от продажи газа приходилось 56% от общего объема чистой выручки от продаж).[2]

Для минимизации перечисленных рисков используется специальная

структура Единой системы газоснабжения (ЕСГ), позволяющей при возникновении опасности или наступления аварии перераспределить потоки поставок по резервным маршрутам. «Газпромом» разработана комплексная политика по защите труда и промышленной безопасности; для ликвидации ущерба от форс мажорных событий компания и ее дочерние структуры осуществляют масштабную программу страхования (имущества, остановки производства, ремонта и строительства). Оценка месторождений производится независимыми экспертами в соответствии с международными стандартами PRMS. Для геологической разведки природных запасов используется новейшее оборудование; окончательное решение о начале разработке месторождения согласуются с Государственной комиссией по запасам полезных ископаемых.

Основная группа транспортных рисков генерируется транзитной спецификой газового экспорта. Транспортные расходы за первые 9 месяцев 2014 года составили 22 239 млн. руб. Большинство поставок углеводородов в Европу осуществляется через Украину, Белоруссию и Молдову. Это сопряжено с угрозой невыполнения партнерами своих обязательств по поставочным контрактам. Для уменьшения этих рисков осуществляется переход на общепринятые мировые стандарты ценообразования для стран транзиторов, диверсификацию экспортных маршрутов (строительство второй нитки газопровода «Северный поток», дальнейшее развитие «Южного потока»), расширение подземных хранилищ на территории импортеров, улучшение технологий и расширение методов доставки сжиженного газа.

Газпром – это крупнейший экспортер газа в Европу. Объем топливных поставок в ЕС в 2014 году увеличился на 23,4 процента по сравнению с предыдущим годом и составил 139,32 миллиарда кубометров.[3] Основные производственно-сбытовые интересы компании сосредоточены именно на европейском рынке. Однако это влечет за собой существенные риски. В Европе активно внедряются и используются механизмы либерализации цен, стимулирование конкуренции, увеличение доли альтернативных источников энергии. В последние годы заметно усиливается тенденция по отделению сетей транспортировки от производства природного газа. Это ухудшает состояние экономической неопределенности по долгосрочным проектам на территории ЕС. Для управления подобными рисками в основе производственно-сбытовой политике Газпрома лежит система долгосрочных контрактов, что обеспечивает дополнительную надежность для реализуемых проектов. С целью снижения зависимости от европейских импортеров «Газпром» рассматривает вопрос об увеличении своих позиций на рынке стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Риски, связанные с интеграцией, диверсификацией и правовым обеспечением деятельности.

В 2005 году группа «Газпром» приобрела 75.68 % акций компании «Сибнефть», преобразуя ее в «Газпром нефть». Покупка стимулировало «Газпром» к расширению своей доли рынка электроэнергии. Компания активно развивает производство, связанное с СПГ (сжиженный природный газ). Для минимизации рисков интеграции и диверсификации «Газпром» постоянно совершенствует внутрикорпоративную структура; дочерние организации при вхождении в состав группы реорганизовываются в соответствии со стандартами главной компании(включая численность работников и устройство системы управления).

Финансовые риски

Большая часть денежных потоков «Газпрома», формирующих его доход, исчисляется в валюте: долларах и евро. В то время как основные затраты осуществляются в рублях. Часть долгового портфеля «Газпрома» приходится на кредиты иностранных банков. Из-за чего экономико-финансовое положение компании находится в определенной зависимости от инфляционных и валютно обменных процессов. На 30 сентября 2014 года курсовая разница составляла 47 360 млн. рублей.

Негативное воздействие на состояние компании может оказать некачественное выполнение своих обязательств многочисленных контрагентов. Рост цен на энергоносители вынуждает поднимать цены в странах постсоветского пространства, что может привести к несоблюдению сроков оплаты ввиду относительно низкой платежеспособности государств этого региона. Чистая выручка от продажи газа в страны бывшего Советского Союза уменьшилась за девять месяцев 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. на 95 929 млн. руб., или на 25%, и составила 289 715 млн. руб.[4]

Риски роста прямых затрат наблюдались в строительном секторе нефтегазовой отрасли в докризисный период. Процент увеличения капитальных затрат опережал темпы инфляции. С 2008 года положения по отдельным статьям улучшилось, однако существует опасность рецидива.

Для минимизации финансово – кредитных рисков применяются следующие меры:

1) Компания проводит обстоятельную и рациональную политику на основе применения инструментов финансового хеджирования. В специальном Положении об учетной политике для целей налогообложения ОАО «Газпром» существуют пункты обуславливающие провидение тактики хеджирования валютных и иных рисков. Для дополнительной стабилизации положения по валютным обязательствам «Газпром» поддерживает пропорции валют в долговом портфеле с их соотношением в выручке.

2) Российская Федерация является держателем контрольного пакета акций компании. В государственном портфеле находится 50,002% всех акций. Представители госструктур входят в состав Совета директоров,

который утверждает и разрабатывает планы по финансовым и инвестиционным программам. Непосредственное участие государства, соответствующий контроль и поддержка заметно снижают финансово – кредитные риски предприятия. Показатели прибыли газодобывающей компании страны к 30 сентября 2014 года составили 876 331 млн. рублей, увеличившись по сравнению с 2013 годом почти на 30 000 млн. рублей.[5]

3) В целях снижения рисков по контрактным и партнерским обязательствам ряда стран «Газпром» использует специальную шкалу внутреннего кредитного рейтинга (Методика оценки кредитных рисков). Основу ее структуры составляют показатели кредитоспособности контрагентов и их непрерывный мониторинг.

4) Для снижения рисков роста затрат, в частности в строительный сектор, «Газпром» применяет метод конкурентных закупок для выбора поставщиков.

Использованные источники:

1. Информационно аналитический портал «Транспорт Нефти» «Новый проект Транснефти». <http://www.transport-nefti.com/>
2. Качалов Р.М. Управление экономическим рискам в российском бизнесе: мониторинг 2005-2012 гг.// Российский экономический барометр – 2012 – 3(47) – с.7 [электронный источник] URL: www.imemo.ru
3. Новостное онлайн издание Лента. Ру <http://lenta.ru> «Газпром» за год нарастил экспорт в Европу на четверть – 2014 г.
4. ОАО «Газпром» Анализ и оценка руководством финансового положения и финансовых результатов деятельности
5. ОАО «Газпром» Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО)
6. «Транснефть» построит нефтепродуктопровод для «Лукойла» до Новороссийска онлайн портал «Ведомости» <http://www.vedomosti.ru/>
7. Транснефть: Финансовая отчетность по МСФО www.transneft.ru
8. Транснефть: Финансовая отчетность по МСФО www.transneft.ru
9. Транснефть: о компании // transneft.ru
10. Комаров А.В., Михайлов Ю. Ненаблюдаемая экономика в России: ее становление и состояние на данный момент // Экономика, социология и право. – М., 2015. – № 1. – С. 79-84.
11. Комаров А.В., Лабусов М.В. Антимонопольное регулирование в РФ на современном этапе: проблемы и перспективы. // Научные записки молодых исследователей. – М., 2014. – № 6. – С. 17-21.
12. Комаров А.В., Денисова Ю.Э. Развитие малого и среднего бизнеса в России. // Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 1 / М-во обр. и науки

РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 229-235.

13. Комаров А.В., Нагибин Г.В. Основные проблемы российской экономики на современном этапе. // Экономика, социология и право: журнал научных публикаций. - №7 (июль), 2014 г.: материалы XVII междунар. науч.-практ. конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», г. Москва, 3-4 июля 2014 г. /Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». - М.: Изд-во «Спецкнига», 2014. С. 47-49.

Моисеев А.Л.

магистр

Сярдова О.М., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра менеджмента организации

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»

Россия, г. Тольятти

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные проблемы и направления совершенствования материально-технического обеспечения отечественных предприятий.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, эффективность, автоматизация, принципы логистики .

В современном мире ни одно производство не может обойтись без привлечения ресурсов из внешней среды. Организация такого привлечения ресурсов носит обобщающее название — материально-техническое обеспечение. Оно является начальным звеном производственного процесса. От организации снабжения, своевременности поставок материальных ресурсов на производство в необходимом ассортименте, количестве и соответствующего качества, в значительной мере зависят равномерный и ритмичный выпуск готовой продукции, ее качество и как результат — уровень прибыли и рентабельности предприятия.

Деятельность по организации и управлению материально-техническим обеспечением (МТО) направлена на то, чтобы предприятие получило необходимые по качеству и количеству сырье, материалы, комплектующие в нужное время, от надежных поставщиков, своевременно выполняющих свои обязательства, с хорошим уровнем сервиса и по оптимальной цене.

Материально-техническое обеспечение предприятия — это процесс

поставки на склады предприятия или сразу на рабочие места требуемых в соответствии с планами производства материально-технических ресурсов. В состав таких ресурсов входят сырье, материалы, комплектующие изделия, покупное технологическое оборудование и технологическая оснастка (приспособления, режущий и мерительный инструмент), вычислительная техника и другое оборудование, топливо, энергия, вода, т. е. все, что поступает на предприятие в вещественной форме и в виде энергии, относится к элементам материально-технического снабжения.

Выделяют следующие предпосылки особой важности процессов МТО, влияющие на повышение эффективности деятельности предприятия:

- бесперебойное функционирование предприятия зависит от своевременных поставок материально-технических ресурсов;

- возможность сокращения расходов, так как доля денежных ресурсов, идущих на приобретение материально-технических ресурсов в промышленности составляет около 50-60%;

- значительная часть материальных запасов зависит от точности выполнения процессов МТО и т.д.

Формирование рыночной экономики приводит к трансформации материально-технического обеспечения предприятий и вызывает необходимость новых подходов к организации и управлению взаимодействием потребителей и поставщиков, к анализу внешней среды. Функционирование и выживание предприятий на рынке поставлено в прямую зависимость от системного управления товародвижением в цепочке поставщик–производитель–потребитель. Организационно-экономические отношения между субъектами рынка способствуют преобразованию управления материальными ресурсами. Все большее значение приобретает интеграция процесса движения материального потока, а управление материальными ресурсами происходит на основе закупочной логистики.

Многим производственным предприятиям приходится работать на ресурсно-товарных рынках в условиях экономического кризиса, нестабильной конкурентной среды, для которой характерны: неравномерная насыщенность рынка товарами вследствие промышленного спада, традиционной для отдельных отраслей российской экономики высокой степени монополизации производства, ограниченность информации о ресурсно-товарном рынке, низкая контрактная дисциплина производителей и поставщиков производственных ресурсов и др.

Одним из важных условий повышения конкурентоспособности предприятия является нахождение наиболее приемлемых способов приобретения и поставки продукции на основе принципов логистики.

В настоящее время все больше проявляется заинтересованность в процессе эффективного и рационального управления МТО. Планирование потребности в сырье, система современного производства, новый акцент на

качество и производительность потребовали пересмотра многих традиционных концепций закупок. Например, традиционная точка зрения, что наличие многочисленных поставщиков повышает безопасность и гарантию осуществления закупок, сменилась тенденцией использования одного источника. Результаты более тесных отношений с продавцом и сотрудничества с ним в вопросе организации поставок и создания системы гарантированного качества подвергают сомнению концепцию традиционных отношений между покупателем и продавцом «на расстоянии вытянутой руки». Переговоры о цене становятся популярнее, чем конкурс коммерческих предложений, а долгосрочные контракты о сотрудничестве заменяют практику краткосрочных закупок. Все эти тенденции являются результатом возросшего внимания к менеджменту качества и роста активности при развитии поставщиков, которые бы отвечали критериям закупок таким, как качество, количество, доставка, цена, сервис, долговременность и совершенствование процесса.

Кроме того, для повышения эффективности управления МТО предприятия необходимо:

– стремление к системе поставок «точно в срок», что приведет к снижению количества запасов или полному исключению необходимости делать запасы и, как следствие, снижению затрат на содержание запасов. (Например, на ОАО «АВТОВАЗ» содержание запасов составляет до 60% оборотных средств).

– внедрение автоматизации процессов в управлении МТО.

Автоматизация процессов МТО способна обеспечить следующие преимущества:

- возможность планирования ресурсов необходимых для выполнения планов работ по производству продукции, ремонтам и обслуживанию оборудования;
- вести учет остатков и возвратов неиспользованных материалов и запчастей;
- обоснованно принимать решения относительно закупок необходимых материалов;
- обеспечить сокращение сроков закупок за счет оптимального выбора поставщиков;
- повысить прозрачность учета и контроля материалов, запчастей и реализованной продукции (учет выданных, учет списанных, учет неиспользованных материалов и запчастей);
- наличие аналитического инструмента, позволяющего оперативно провести анализ всех операций связанных с движением материалов и запчастей;
- высокую степень согласованности действий на различных уровнях;

- сокращение затрат на закупку запасных частей и услуг подрядных организаций, осуществляющих ремонт и техническое обслуживание оборудования;

- сокращение складских запасов до 21%;
- сокращение времени ожидания запчастей до 29%;
- сокращение срочных закупок ТМЦ до 29%.

Автоматизация учета материально-технического обеспечения является одним из базисов, на котором строится эффективное управление производством продукции, техническим обслуживанием и ремонтами оборудования.

Около 75% рынка управленческих систем занимает пятерка лидеров: 1С: Предприятие 8.2, 1С: Предприятие 8.0, MS Dynamics NAV, MS Dynamics AX, SAP ERP.

При выборе конкретного программного обеспечения предприятие должно ориентироваться на соотношение «цена – функциональные задачи», необходимые ему.

Только совместное применение вышеизложенных принципов логистики необходимо для достижения наибольшего эффекта так, как внедрение системы поставок «точно в срок» невозможно без внедрения системы автоматизации процессов в управлении МТО.

Совокупный экономический эффект от применения принципов логистики при управлении материальными ресурсами в снабжении заключается в следующем:

1. производство ориентируется на запросы потребителей;
2. налаживаются партнерские отношения с поставщиками;
3. снижаются затраты на содержание запасов за счет применения поставок «точно в срок»
4. снижается время простоев оборудования
5. снижается потери материалов и риск порчи товарно-материальных ценностей.

В заключении стоит отметить что, большинство отечественных предприятий заметно отстает в развитии производства и системы управления от своих зарубежных аналогов, что обусловлено размерами нашей страны и низким уровнем конкуренции. Таким образом, в современных условиях хозяйствования к предприятиям применяются новые повышенные требования. Необходимость совершенствования управления предприятием, в том числе управления материально-техническим обеспечением, приведет к повышению конкурентоспособности и выживаемости предприятий.

Использованные источники:

1. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки “Экономика” / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и К°, 2011. – 481 с.

- 2.Сярдова О. М. Управление закупочной деятельностью предприятия автомобильной промышленности на основе логистики: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2009
- 3.Сярдова О.М. Управление запасами на предприятиях автомобилестроения//Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. Т. 2. № 1. С. 233-238.

*Молчанова Е.В., к.пед.н.
доцент*

*кафедра социально-гуманитарных дисциплин
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Тихорецке*

Россия, г. Тихорецк

Молчанова Н.В.

студент 2 курса

направление подготовки 27.03.01 Стандартизация и метрология

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

В рыночной экономике уделяется внимание проблемам качества. Это обусловлено тем, что качество может привлечь потребителя.

Качество - понятие многоплановое, обеспечение его требует объединения творческого потенциала и практического опыта многих специалистов. Проблема повышения качества может быть решена только при совместных усилиях. Важную роль в решении этой проблемы играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг.

От того, насколько успешно решается проблема качества, зависит многое в экономической и социальной жизни общества. Объективный фактор, объясняющий многие глубинные причины наших экономических и социальных трудностей, снижающихся темпов экономического развития за последние десятилетия, с одной стороны, и причины повышения эффективности производства и уровня жизни в развитых странах Запада, с другой - это качество создаваемой и выпускаемой продукции.

Актуальность темы данной работы заключается в том, что в целях улучшения удовлетворенности потребителей качеством услуг, необходимо проведение детального анализа.

Регулярные замеры удовлетворенности позволяют своевременно принимать меры при ухудшении ситуации. Для этого нами было проведено следующее исследование.

Возьмем статистику по трамвайным маршрутам г. Краснодар, относящимся к Восточному трамвайному депо. Для более очевидного показателя проведем анализ ост. Стадион «Кубань» и ост. ул. Старокубанская. Следует отметить, что разница показателей между остановками, по нашим прогнозам, будет весьма значима. Более высокое качество услуг должно отмечаться на ост. ул. Старокубанская, т.к. эта остановка является некой развязкой, через которую проходят практически все маршруты трамваев, а значит время ожидания на этой остановке значительно меньше, чем на ост. Стадион «Кубань». Этот показатель считается наиболее значимым для населения, следовательно, чем выше показатель, тем выше уровень качества транспортных услуг.

В нашем опросе принимали участие граждане от 20 до 40 лет. Так, изучив наиболее выраженные проблемы, участникам анкетирования были заданы вопросы, непосредственно относящиеся к качеству обслуживания пассажиров.

На основе результатов анкетирования, далее мы будем использовать диаграммы, с целью, как можно точнее показать результаты исследования.

Так, на вопрос: «Удовлетворяет ли Вас качество транспортных услуг?», положительно ответило 69,2% и 85,8% опрошенных на ост. Стадион «Кубань» и ост. ул. Старокубанская соответственно.

Далее, мы поинтересовались, как часто жители данного микрорайона пользуются услугами общественного транспорта. Проанализировав ответы, получаем, что не пользуются таким средством передвижения, как трамвай, 4,15% и 2,32% на каждой из остановок соответственно.

Нужный трамвай, большинству опрошенных, приходится ожидать от 10 до 15 минут (55,52% и 53,39%), при этом более 30 минут ожидают трамвай на ост. Стадион «Кубань» 8,32%, в то время как на ост. ул. Старокубанская – 4,65%.

Всегда своевременно получают информацию пассажиры, ожидающие трамвай на ост. ул. Старокубанская (32,27% от всех опрошенных), при этом следует отметить, что неинформированными об изменениях остаются 5,06% от числа всех опрошенных.

Ухудшение качества обслуживания в вечернее время было зафиксировано на ост. Стадион «Кубань» - 25% опрошенных, более низкие показатели зафиксированы на ост. ул. Старокубанская – 11,6%.

Следует выделить, что по результатам анкетирования было выявлено несколько проблем:

- а) ухудшение качества обслуживания в вечернее время
- б) недостаточная информированность пассажиров.

Разрешением последних могут быть: дополнительные маршруты трамваев, а также установка информационных щитов, баннеров и плакатов.

Учитывая, что наш опрос был проведен в отдельно взятом

микрорайоне, данные, согласно нашему прогнозу, оказались приблизительно одинаковыми, что, несомненно, показывает высокий уровень качества транспортных услуг, оказываемых Восточным трамвайным депо г.Краснодар.

Подводя итог, проделанной нами работе, можно сказать, что Восточное трамвайное депо г.Краснодар, несмотря на выявленные недостатки, которые при грамотном подходе можно устранить, оказывает качественные услуги, пользующиеся довольно высоким спросом среди населения. Так же следует отметить, что трамвай не является единственным средством передвижения в городе, поэтому об уровне качества оказываемых услуг приходится говорить лишь условно, так как мы не рассматривали конкурирующие стороны в нашем исследовании. Мы рассчитываем получить наиболее полноценные данные о конкурентоспособности транспортных организаций и сопоставить уровень качества услуг в ходе следующего исследования.

*Монова А.В.
студент 2го курса
Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

РЫНОК ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА: ГЕНЕЗИС, ДЕТЕРМИНАНТЫ, ПУТИ РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается вопрос, посвященный развитию и становлению термина «информационный сервис». Автор говорит о том, что информация как коммерческая категория появилась уже давно и продолжает получать развитие в силу своей значимости для любой сферы деятельности людей. В статье дается определение дефиниции «информационный сервис» и подчеркивается значимость развития данного направления на современном этапе развития человечества.

Ключевые слова

Информационный сервис, информация, информационная культура, сервис.

В конце XX века информация становится одним из движущих факторов в отечественной сфере производства, а также в промышленно-развитых странах. Главной движущей силой становится информация и знание. Столь непривычный вид ресурса как информация приобретает ряд особенностей. Во-первых, информация – это коллективный продукт. Во-вторых - общедоступность информации делает её неконкурентным ресурсом, по той причине, что она в результате любого обмена остается у источника и

передаётся новому лицу [4]. Информацию можно назвать товаром со всеми принадлежащими ему свойствами. Существуют, национальные и информационные ресурсы, информационная промышленность, осуществляется переход от индустриальной экономики к экономике, которая основана на информации.

Из-за новых условий работы появляется зависимость знаний одного человека от информации, полученной другими людьми. Кроме того, это требует определенных навыков работы так как решения будут приниматься на основе коллективного знания. Поэтому необходимо иметь определенный уровень культуры в обращении с информацией. Чтобы отразить этот факт был введен термин «информационная культура».

Впервые этот термин был замечен в трудах специалиста по социальной философии и информалогии, доктора философических наук А. П. Суханова. Он писал, что «информационная культура в узком смысле – это уровень достигнутого в развитии информационного общения людей, а также характеристика информационной сферы жизнедеятельности людей, в которой мы можем отметить степень достигнутого, количество и качество созданного, тенденции развития, степень прогнозирования будущего» [1].

В современном обществе человеку необходимо овладеть информационной культурой, как одной из составляющих общей культуры человечества, для того чтобы не запутаться в потоке информации. Информационная культура неразрывно связана с социальной природой человека. А развитие информационной культуры сочетается с информационным сервисом. Под информационным сервисом понимается комплекс услуг, которые предназначены для автоматизации какой - либо управленческой деятельности. Такой сервис делится на виды: почтовый сервис, Интернет - сервис, маркетинговый сервис, аналитический и т.д. Единица измерения информационного сервиса – это бизнес-процесс, для исполнения которого указываются ресурсы, цель и процедура преобразования входной информации в результирующую.

Писатель и автор множества популярных работ, специалист в области информационно-коммуникационных технологий Д. И. Блюменау первым ввел в научный оборот понятие «информационный сервис». Он использовал его в названии своей книги, которая вышла в 1989 г. Книга называлась «Информационный анализ, синтез для формирования вторичных документов». В ней автор писал: «Мы живем в мире Сервиса. Многие из нас либо непосредственно работают в том или ином сервисе - энергетическом, транспортном, связи, медицинском, педагогическом, торговом, коммунально-бытовом, педагогическом, информационном, культурно-просветительном и т.д., или участвуют в создании средств и способов - индустрии для различных видов сервиса. Понимать это надо в том смысле, что Сервис - любая разновидность общественно полезного труда,

направленная на удовлетворение разумных потребностей человека» [2]. Из этого следует, что Д. И. Блюменау не только установил место и роль информационного обслуживания, а также точно предугадал направление его развития.

Мировое сообщество осознало значение неповторимости каждой личности, ценности и уникальности человеческого фактора привело к тому, что все области научно-практической деятельности развернулись в сторону индивида. Потому пришло понимание необходимости сервиса, в настоящее время, по уровню развития которого судят о качестве жизни населения. Закономерность развития мировой цивилизации проявляется в том, что темпы роста сферы обслуживания значительно превышают темпы роста товарного производства [6].

Благодаря динамике темпов развития, прибыльности и перспективности информационный сервис становится одной из важных областей современного системного анализа. К увеличению информационных потребностей общества сопутствовали «информационный взрыв» и научно-техническая революция, что привело к необходимости детального исследования информационного сервиса в качестве системы управления.

При помощи информационного сервиса потребителям предоставляется возможность удовлетворения своих потребностей в актуальных знаниях и сведениях, которые обладают специфическими характеристиками и направлены на уменьшение и в конечном итоге устранение неопределенности в какой-либо ситуации[3].

Рынок информационного сервиса представляет собой систему социально-экономических и организационно-правовых отношений, которые формируются в процессе купли-продажи информации, а итогами является информационный продукт.

Благодаря механизму информационного сервиса происходит изменение внутренних и внешних для субъекта хозяйствования знаний и сведений в информационные блага в границах его перспективных или текущих потребностей, стратегических или тактических интересов. Следовательно, это способствует формированию информационных услуг, запасов, ресурсов и резервов в регионе[5].

Следовательно, можно сделать вывод, что из всех разновидностей сервиса информационный сервис и индустрия информатики, которая обеспечивает его, формируются быстрее всех.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.

2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография;/ под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.
6. Дуванская, Е.В. Влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций/Е.В.Дуванская, Е.В.Лемешенко, М.А.Лемешко, Ж.В.Горностаева, А.А.Кузнецов. Экономика и социум. 2014. №1-3(10). С. 82-85.

*Морозова А. А.
студент 3-го курса
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА РОССИИ

Аннотация: Главной целью данной статьи является рассмотрение вопросов, касающихся состояния и структуры экспорта и импорта России в условиях современных экономических отношений. Проводится изучение доли России в мировой торговле, а также выявляются причины, обуславливающие такое положение. Статья содержит анализ показателей экспорта и импорта. Подчеркивается необходимость поддержки развития традиционных отраслей экспорта.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешняя торговля.

Международные экономические отношения выступают базой для осуществления взаимодействия всех государств. Основной формой таких взаимодействий является внешняя торговля. Внешнеторговая деятельность помогает найти свое место в международной производственной специализации, а также осуществить продуктивное внедрение в мировую

экономику.

Внешнеторговая деятельность имеет важное значение в развитии экономики нашей страны. Огромные природные ресурсы являются для России своеобразным спасением, которое помогает исправить ошибки и дополнить пробелы в области экономической политики. Если бы не возможность экспортировать продукцию нефтегазовой отрасли, настоящее и будущее этой великой державы не было бы столь перспективным. Следовательно, высокий интерес политиков и экономистов к экспорту и импорту полностью оправдан: необходимо быть в курсе того, что ввозится и вывозится из страны.

При регулировании внешней торговли Россия прежде всего должна учитывать аспекты своего экономического и социального развития. Кроме того, данное регулирование не должно нарушать интересы других государств, которые входят вместе с Россией в СНГ, ЕАЭС и Таможенный союз.

Возможности развития внешнеторговой деятельности Российской Федерации во многом зависят от выполнения конкурентных приоритетов ее сферы промышленности. Сюда кроме ресурсов сырья можно отнести:

- высококвалифицированный труд рабочих при сравнительной его дешевизне;

- достаточно большие объемы накопленных ОПФ (основных производственных фондов), благодаря чему можно уменьшить капиталоемкость модернизации технического оснащения производства;

- наличие исключительных передовых разработок в экономической сфере.

Но применение данных преимуществ сдерживается следующими причинами:

- Во-первых, плохое развитие финансовой и организационной инфраструктуры сотрудничества во внешней торговле;

- Во-вторых, отсутствие поддержки экспорта государством;

- В-третьих, возникающие проблемы в приспособлении к условиям массового производства на базе конкурентных технологий, которые находятся в оборонной сфере и рассчитанный на единичное (малосерийное) производство, а также неэффективное производство, большие материальные затраты.

В конце XX-го столетия показатели внешней торговли России имели весьма неблагоприятную тенденцию развития, а именно: произошло сокращение объема импорта на 20 %, объема экспорта на 28 %. На тот момент такие изменения в импортной и экспортной структуре могли понести за собой практически необратимые последствия, так как экономическая стабильность страны находилась в зависимости от импортных продовольственных товаров, запасных частей и т.д. Однако в 1992 году

ситуация постепенно стала налаживаться, происходило хоть и медленное, но необходимое становление экспорта и импорта.

В настоящее время на фоне сложившейся в мире ситуации объемы экспорта и импорта снижаются ускоренными темпами. Причиной этому являются: нестабильность рубля, введение санкций, неблагоприятная внешняя конъюнктура. В частности, уменьшение импорта замечено с января, а экспорта с июня 2014. Начиная с того момента, тенденция к уменьшению объемов внешнеторговой деятельности растет с каждым днем, пики же упадка пришлись на январь 2015.

Также необходимо отметить, что доля России в мировой торговле уменьшилась. Стало более заметно отставание отраслей структуры промышленного производства, увеличение технической отсталости, износ оборудования, что в совокупности своей привело к уменьшению конкурентоспособности.

Объем экспорта нашей страны за январь 2015 был равным 28 млрд. долл., что меньше объема экспорта в 2014 году практически на 31 %. Базой экспорта России в государства дальнего зарубежья послужили топливно-энергетические товары, доля которых общей структуре около 76 %.

Экспортирование сырья и энергетических ресурсов не повлечет за собой негативных последствий, если осуществлять данные действия рационально. А именно, необходимо средства от экспорта не восполняемых ресурсов природы оперативно направлялись на формирование новейших отраслей и высококачественных продуктов обрабатывающей промышленности. Однако в Российской Федерации экспортирование сырья не дает никакой помощи для поддержки экономического развития, а всего лишь скрывает имеющийся кризис аграрной отрасли и многих отраслей промышленного производства.

Данные выводы подтверждает и товарная структура российского импорта с государствами дальнего зарубежья: на долю оборудования, машин приходилось 46 %, в прошлом году – 50 %; удельный вес продовольствия и материалов для его производства равен 17 %, в прошлом году – 19%.

Однако если России продолжит за основу брать традиционные отрасли экспорта, она сможет удержать относительно высокие темпы роста и увеличит Валовой внутренний продукт во втором десятилетии как минимум в 2 раза. Но самым важным остается момент становления обрабатывающей промышленности и аграрной отрасли, так как за счет этого является возможным создание надежной опоры и устойчивой базы для будущего развития страны, появляется возможность увеличения мест для трудового благоустройства граждан и как следствие – преодоление бедности. Следует заметить, что необходимо научиться выпускать качественную продукцию, которая будет пользоваться широким спросом не только на внутренних, но и на внешних рынках. Именно от этого будет зависеть объемы, структура

импорта и экспорта.

Использованные источники:

1. Григорьев Л.М. Мировая экономика в начале XXI века: учебник Директ-Медиа, 2013 год
2. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: учебник Юнити-Дана, 2012 год
3. Тахумова О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов//Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 2. С. 175-180
4. Тахумова О.В. Инновационные аспекты повышения международной конкурентоспособности российской продукции//Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. -№ 4
6. <http://economy.gov.ru/>
7. <http://quote.rbc.ru/>

*Морщакова А.С., к.соц.н.
научный руководитель, доцент*

Бубликов В.В.

студент 3го курса

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Россия, г. Белгород

МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ГОРОДСКИХ И СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ

В статье выявляются закономерности межнациональных отношений в городских и сельских поселениях. Приводится анализ качества жизни городского и сельского населения, даются рекомендации по поводу улучшения межнациональных отношений в городах и селах.

Ключевые слова: миграция, межнациональные отношения, городское поселение, сельское поселение качество жизни.

Одной из самых сложных сфер жизнедеятельности человека являются межнациональные отношения. Межнациональные отношения - взаимодействие нескольких социально-этнических общностей, способствующее развитию отношений между людьми разных национальностей [1]. Характер таких отношений может принимать различные формы: дружелюбные, нейтральные, негативные. Межнациональными отношениями достаточно сложно управлять, но еще сложнее их спрогнозировать.

Выделяют следующие формы межнациональных отношений [2]:

-этническое смешивание (разные этнические группы смешиваются между собой на протяжении многих поколений и в результате образуют

одну нацию);

-этническое поглощение (полное растворение одного народа в другом).

Россия - многонациональная страна. Этим и обусловлена острота межнациональных взаимоотношений, которые складывались на протяжении всей истории нашей страны. В России проживает более 190 народов, крупнейшими из них являются русские (115 млн. человек или 80% населения страны), татары (5,5 млн. человек), украинцы (около 3 млн. человек), башкиры, чуваша, чеченцы и армяне, численность которых превышает 1 млн. человек [3].

Также в нашей стране проживают представители различных мировых религий: христианства, ислама, буддизма. Накоплен уникальный опыт совместного бесконфликтного проживания представителей различных народов и конфессий.

К примеру, в Нижневартовске ситуация складывается противоположным образом. Жители Нижневартовска отмечают напряженные отношения в межнациональных взаимоотношениях. По результатам социологического опроса, проведенного в городе в 2014 году, большинство респондентов указали на то, что "многие проявляют настороженность, неприязнь по отношению к людям других национальностей", а также иногда случаются конфликты на национальной почве. В ходе опроса была сформирована квотная выборка, репрезентативная в половозрастном отношении; квоты внутри выборки определялись по критерию этнической принадлежности: в выборке представлены 1) славянские народы (русские, украинцы, белорусы), 2) тюркские народы Поволжья (татары, башкиры), 3) народы Кавказа и Средней Азии. На вопрос: "Случалось ли Вам сталкиваться с проявлениями экстремизма, национализма?" значительная доля респондентов (от 30% до 40%) сталкивалась с теми или иными проявлениями экстремизма в сфере межнациональных отношений [4].

Из приведенного выше следует то, что межнациональные отношения в различных регионах складываются по-разному. В некоторых регионах данные взаимоотношения приобретают дружественный характер и угроза возникновения межнациональных конфликтов сводится к минимуму, в других же - межнациональные отношения ухудшаются, ущемляются интересы некоторых национальностей, угроза возникновения конфликтов в таких регионах постоянно возрастает. Также различны межнациональные отношения в городских и сельских поселениях.

В Белгородской области межнациональные отношения в сельских и городских поселениях отличаются конфликтным потенциалом: в сельской местности доля этнических меньшинств часто превышает 10-30% отметку, т.е. пороговую величину после которой межнациональные взаимоотношения приобретают ключевое значение для социокультурного развития

территории. Как свидетельствуют результаты полевых исследований в Белгородской области, наибольший латентный потенциал межэтнических конфликтов сконцентрирован в небольших селах, где значительное число составляют турки и цыгане [5].

Анализ качества жизни населения в городских и сельских поселениях показал существенное преимущество городского населения. Продолжительность жизни, образованность населения выше сельского. Так 74 из 100 городских жителей старше 14 лет имеют среднее образование и 20 из 100 - высшее. В сельских же поселениях только 55 из 100 имеют среднее образование и 8 из 100 высшее образование. Сельское население характеризуется меньшей экономической активностью. По данным Федеральной службы по труду и занятости, почти 6% экономически активного населения находятся без работы (в городских поселениях - 4,4%) [6].

В целом качество своей жизни сельские и городские жители оценивают как нормальное, но в связи с вышеперечисленными различиями и особенностями жизни в селе и в городе, жители города считают, что их жизнь складывается хорошо, а жители села дают среднюю оценку.

Происходит многочисленная миграция в городские поселения жителей сельских поселений. Причины такой миграции различны: поиск высокооплачиваемой работы, так как в сельской местности количество рабочих мест ограничено, работы практически нет, она низкооплачиваема; улучшение жилищных условий; возможность получить образование и многое другое.

В городских поселениях межнациональные отношения складываются гораздо лучше, чем в сельских поселениях, так как население городов составляют в основном приезжие недавние мигранты. В большинстве случаев, они не ощущают город своей малой родиной и целостность города как некой ценностной единицы для них не имеет значения.

В сельских же поселениях наоборот, жители чувствуют сопричастность к данной местности, взаимодействуют друг с другом, ощущают некую связь между собой, следовательно появление других национальностей приводят их в настороженное состояние. Люди привыкли к сложившемуся определенному образу жизни, и его нарушение может привести к различным межнациональным конфликтам. Причины его могут быть различны: социально-экономические, культурно-языковые, экологические, исторические, конфессиональные и другие.

Города имеют гораздо больше возможностей для адаптации мигрантов. В селах же появление приезжих вызывает трудовую конкуренцию, начинается борьба за рабочее место. Никто не хочет лишиться своего рабочего места и терять свой доход. Жители ощущают неравенство, чувствуют ущемленное состояние своего народа. Все это неизбежно

приводит к этническим конфликтам [7].

В социальной сфере также существуют многочисленные проблемы. Связано это с тем, что мигранты, обустроиваясь на новом месте, усиливают нагрузку на социальную инфраструктуру, которой порой не хватает даже для обеспечения местного населения. Это и места в детских садах, школах, и доступность в медицинской помощи. В городах всевозможных образовательных, медицинских, культурных учреждений вполне достаточно, чтобы можно было обеспечить местами всех, а в селах же количество данных учреждений мало, места ограничены, и жители села наиболее остро ощущают данную проблему.

Таким образом, межнациональные отношения остаются одним из самых сложных вопросов, требующих внимания как со стороны власти, так и со стороны общества. Обострение миграционной ситуации приводит к межнациональной напряженности в отдельных селах. Все чаще это приводит к межнациональным столкновениям. В целях снятия межнациональной напряженности необходимо создавать для представителей различных народов равные условия жизни, не допускать экономического превосходства одних народов над другими, помогать в развитии национальных культур и языков [8].

Для города - совместные молодежные мероприятия, когда молодежь различных национальностей чувствует в различных совместных театральные постановках, концертах.

От решения проблем межнациональных отношений в значительной мере зависят спокойствие и благополучие людей. Государству необходимо нормализовать межнациональные отношения на основе принципов дружбы и сотрудничества народов. В любой части нашей страны, независимо город это или село, каждый человек должен чувствовать себя равноправным гражданином, пользоваться всеми правами, которые предусмотрены законом, независимо от того, к какой национальности он принадлежит.

Использованные источники:

1. Крысько, В.Г. Этнопсихология и межнациональные отношения. Курс лекций / В.Г. Крысько // Психология. – 2012. – № 4. – С. 25
2. Что такое межнациональные отношения? [Электронный ресурс] / FB.ru : [сайт]. – Режим доступа : <http://fb.ru/article/43832/что-такое-mejnatsionalnyie-otnosheniya>
3. Международная миграция [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
4. Отчет социологического исследования «Межнациональные и межконфессиональные отношения в городе Нижневартовске: состояние, основные проблемы и пути их гармонизации», проведенный в 2014 году

Сургутским государственным университетом методом анкетного опроса населения (N=527)

5. Бубликов, В. В. Этнические меньшинства и уровень их интеграции в Белгородской области : история формирования и современные тенденции развития / В. В. Бубликов // Сб. науч. тр. / под ред. Е. В. Дворецкого, М. В. Прокопова. – Белгород: КОНСТАНТА, 2015. – С. 332

6. Качество жизни населения в городских и сельских поселениях [Электронный ресурс] / Федеральная служба по труду и занятости: [сайт]. – Режим доступа : <http://www.rostrud.ru/>

7. Петухов, Р. В. Межнациональные отношения: локальный аспект / Р. В. Петухов // Социологическая наука и социальная практика. – 2014. – №3. – С. 32

8. Зенченко, О. В., Савва, М. В. Межнациональные отношения и становление гражданского общества на Юге России. / О. В. Зенченко, М. В. Савва // Южный региональный центр. – 2011. – С. 55

*Москаленко М. Р., к. и. н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ВОСПРОИЗВОДСТВО НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ

Аннотация. В данной работе рассматриваются взаимосвязь воспроизводства населения и развития человеческого капитала в России. Отмечается, что условия для его развития в России гораздо более худшие, чем в развитых странах, при том, что требования к его качеству становятся идентичными. Все это пагубным образом влияет, прежде всего, на здоровье населения и рождаемость.

Ключевые слова: достойное существование, человеческий капитал, здоровье нации, воспроизводство населения

В современной экономике большое значение для развития приобретает такой фактор, как человеческий капитал. Человеческий капитал – это сформированный или развитый в результате инвестиций и накопленный людьми (человеком) определенный запас здоровья, знаний, привычек, способностей, мотиваций, который целеустремленно используется в той или другой сфере общественного производства, оказывает содействие росту продуктивности ее работы и благодаря этому влияет на рост доходов (зарботков) его владельца [7].

Как показывает опыт развития индустриального и

постиндустриального общества, существует интересная взаимосвязь: чем выше требования к человеческому капиталу, тем ниже в таком обществе рождаемость. В самом деле, эмоциональные и финансовые вложения родителей в воспитание и образование детей таковы, что часто семья позволяет себе не более 1-2 детей (а в современных развитых странах достаточно велико количество и бездетных семей, а также людей среднего возраста, не состоящих в браке и не имеющих детей). Растет и количество женщин, которые первого ребенка рожают после 35 лет, часто после того, как они успешно состоялись в профессиональной сфере. Играет свою роль и потребительская гедонистическая ориентация современной культуры, которая выдвигает сугубо эгоистические потребности на первый план, а альтруистические потребности (в том числе и рождение и воспитание детей) отходят на второй план.

В современной России ситуация с человеческим капиталом достаточно неоднозначная. С одной стороны, можно говорить о ряде положительных факторов его развития: большинство россиян, особенно в городах, имеют или получают высшее образование (в настоящее время высшее образование имеют 54% взрослых россиян, причем по данному показателю Российская Федерация уступает всего трем странам – Южной Корее, Японии и Канаде [1]). Достаточно высокие потребительские запросы и требования к качеству жизни у значительной части населения заставляют повышать профессионализм и квалификацию, достаточно много внимания уделять работе, заботиться о состоянии здоровья и т.д. С другой стороны, никуда не делись такие вековые черты национального характера, как безответственность и низкая производственная дисциплина при отсутствии контроля, безудержное пьянство с истинно русским размахом, терпимость к произволу руководства и неразвитость чувства собственного достоинства. Высокая степень социального расслоения, низкие по сравнению с развитыми странами доходы населения, фиктивность многих социальных гарантий дополняет эти негативные черты национального характера и создает серьезные препятствия развитию человеческого капитала как основы новой, высокотехнологичной экономики. При этом возникает серьезное противоречие: условия для развития человеческого капитала в России гораздо более худшие, чем в развитых странах, при том, что требования к его качеству становятся идентичными. Все это пагубным образом влияет на воспроизводство населения, поскольку затраты на развитие человеческого капитала (например, активные формы проведения досуга для поддержания здоровья и творческого развития, дополнительное образование и повышение квалификации, освоение новых профессиональных навыков и др.) часто финансируются гражданами из собственных доходов. Им отдается приоритет перед рождением детей (рождение детей в молодой семье часто откладывается до достижения определенных высот в карьере, уровня

благополучия, возможности иметь собственное жилье и т.д.).

Здесь можно выделить две группы факторов: те, которые негативно влияют на качество человеческого капитала в целом, и те, которые заставляют людей тратить избыточные ресурсы на его развитие, часто в ущерб рождаемости. Рассмотрим некоторые из них.

Прежде всего, это достаточно низкая заработная плата в России. Так, согласно статистическим данным, в России среднемесячная зарплата в 2012 г. – 760 долл., в то время как в Германии – 3900 долл., Италии – 3000 долл., США – 4100 долл. Уступает Россия и странам Восточной Европы: например, Польша – 1700 долл., Румыния – 1100 долл. [5]. В 2014-2015 гг. в связи со значительным ростом курса доллара эти отличия стали еще более заметны.

Как видим, зарплата жителя России в 3-4 раза ниже, чем жителя других развитых стран (при идентичной стоимости жилья, продуктов питания, большинства услуг). Если у россиянина потребности к качеству жизни (потреблению, комфорту, образованию и др.) близкие к тем, что у жителя развитых стран, то, естественно, ему приходится гораздо больше работать, чтоб хотя бы частично обеспечить все возрастающие потребительские запросы (и, соответственно, иметь меньше детей или откладывать рождение ребенка).

По статистике, около 80% россиян вынуждены работать сверхурочно. Это не просто обычная задержка в офисе на 5-10 минут после окончания рабочего дня – специалисты остаются в кабинетах до 3-4 часов свыше положенной нормы. Между тем, и уровень оплаты труда, и отношение руководителя чаще всего остаются неизменными, а многие люди вынуждены соглашаться на подобные условия, чтобы сохранить рабочее место [4]. Из 80% опрошенных россиян 61% составляют специалисты, которые задерживаются на работе сверх установленного графика практически постоянно и даже берут некоторые задания на дом [4].

В итоге, получается невеселая картина: рабочий день россиянина значительно дольше, чем был при СССР. 8-часовой рабочий день был серьезным социальным завоеванием социализма и рассчитывался из особенностей темпоритма, физической и нервно-психологической нагрузки индустриальной цивилизации. Сегодня темпоритм значительно вырос, скорость информационных потоков намного увеличилась (объем информации в мире удваивается каждые 5-7 лет), нервно-психологическая нагрузка также значительно усилилась, а длина рабочего дня (который, соответственно, стал более насыщенным и напряженным) также увеличилась и стала, как в обществах XIX в. – 10-12 ч. Широко распространилась сверхэксплуатация. Естественно, что на здоровье населения это сказывается самым пагубным образом. Человек, эмоционально и физически уставший на производстве или в офисе, приходящий с работы глубоким вечером, часто нервный и раздражительный, может, во-первых, гораздо меньше внимания и

эмоциональной поддержки уделить в семье детям, а, во-вторых, он становится менее физически здоровым.

Так, например, удручающе выглядят показатели по сердечно-сосудистым заболеваниям (ССЗ), которые являются основными причинами смерти населения экономически развитых стран мира и большинства стран с переходной экономикой. Ежегодно в мире от ССЗ умирает около 17 млн. человек, а в России в 2007 г. от них погибли 1 млн. 232 тыс. 182 человека. ССЗ, обусловленные атеросклерозом являются причиной высокой смертности населения России, значительно превышая показатели смертности от этих болезней, как в восточных, так и, особенно, в западноевропейских странах. При этом наибольшие различия в смертности (от 5 до 20 раз) наблюдаются в наиболее трудоспособном возрасте населения, 25-64 года [3].

Следует также упомянуть еще некоторые показатели состояния здоровья россиян. Так, например, с 1990 по 2005 гг. общее количество инвалидов в России выросло в 3 раза и на 1 января 2009 г., по данным Росстата, общая численность инвалидов в РФ превысила 13 млн. человек – более 9% всего населения страны [2, с. 541]. И это при том, что далеко не всем людям, имеющим тяжелые хронические заболевания, ограничивающие их трудоспособность, дают группу инвалидности. Кроме того, побилла все рекорды детская заболеваемость: так, на заседании Правительства России 20.07.2006 М. Фрадков признал, что только 30% новорожденных могут быть признаны здоровыми [2, с. 465].

К этому следует добавить такой серьезный дефект социальной политика Российской Федерации, как платность и высокая стоимость медицинских услуг. Право на медицинское обслуживание, хотя и гарантировано Конституцией РФ, с каждым годом все более становится фиктивным. Даже в муниципальных больницах и поликлиниках практически не осталось услуг, которые можно получить бесплатно. При разнице в заработной плате в несколько раз стоимость лечения и медикаментов в России и развитых странах идентичная, и ситуация трагикомична: чтобы заработать необходимые средства на лечение и медикаменты, человеку нужно много работать и иметь «железное» здоровье. Расходы на медицинское обслуживание детей также очень высоки.

В итоге получается: чтобы заработать на более или менее сносную жизнь, обеспечить потребительские запросы и стандарты даже не на западном, а на восточноевропейском уровне, большинству россиян нужно работать «на износ», подрабатывая или беря сверхурочные часы на основной работе, при этом во многом себе отказывая и залезая в бесконечные кредиты. Естественно, что ограничение семьи 1-2 детьми, «откладывание» рождение ребенка в данных условиях становятся нормой жизни.

Возникает угроза, что качество населения (понятие, близкое по

значению к человеческому капиталу) в России не сможет стать фактором модернизации и будет неспособно поддерживать инфраструктуру экономики даже на нынешнем, очень невысоком уровне. Стремление обеспечить развитие человеческого капитала и потребительские стандарты на европейском уровне часто «съедает» все ресурсы молодой семьи (финансовые, эмоциональные, временные), и поэтому ограничение 1-2 детьми, «откладывание» рождения ребенка (а то и сознательный отказ от рождения детей) становятся в данных условиях нормой поведения большинства семей. Для корректировки ситуации необходима комплексная социальная работа с молодежью и серьезные шаги в сторону развития социального государства.

Использованные источники:

1. Инновационная образовательная сеть «Эврика». URL: http://eurekanet.ru/ewww/promo_print/18679.html
2. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. М.: РУСАКИ, 2010.
3. Новейшая статистика сердечно-сосудистых заболеваний. URL: <http://www.km.ru/zdorove/8D6BE1EF695B4C3487751E61E4846C21>
4. Сверхурочный труд: законно или нет? URL: <http://www.charla.ru/blog/career/5588.html>
5. Средняя зарплата в России и других странах мира в 2012 году. URL: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/zarplatavmire2012.html>
6. Средняя продолжительность жизни в странах мира. URL: http://ostranah.ru/_lists/life_expectancy.php
7. Человеческий капитал. URL: http://rabotaesh.net/chelo_kapital.html

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент*

*Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОБЛЕМЫ КОНСТИТУЦИОННЫХ РЕФОРМ В РОССИИ ВО 2-Й ПОЛ. XIX В. В ТРУДАХ Б.Н. ЧИЧЕРИНА И К.Д. КАВЕЛИНА

Аннотация: в работе рассматриваются вопросы либеральных реформ и конституционализма в трудах русских мыслителей либерального направления Б.Н. Чичерина и К.Д. Кавелина, изучаются их взгляды на сценарии развития российского общества.

Ключевые слова: конституционализм, историческая альтернатива

Для российской государственности во 2-й пол. XIX в. был характерен перманентный структурный кризис системы власти и управления.

Самодержавная, абсолютистская система правления давно уже была архаическим пережитком и не соответствовала задачам поступательного развития российского общества и модернизации. Все более актуальным становились проблемы развитие России по пути конституционализма и внедрения институтов парламентской демократии. Это было одним из ключевых вопросов русской общественной мысли. Получила развитие концепция конституционализма и в трудах видных русских мыслителей либерального направления Б.Н. Чичерина и К.Д. Кавелина.

Б.Н. Чичерин полагал, что конституционная монархия – это наилучшая форма правления и каждый народ по мере развития цивилизации стремится к представительской системе. Данная политическая система подразумевает, что у власти есть оппозиция, которая может осуществлять ее критику и содействовать более полному пониманию любой проблемы. Кроме того, это развивает в обществе гражданское самосознание: «Серьезная работа над высшими вопросами поднимает людей и умственно и нравственно...» [1, л. 1] – отмечал ученый в записке «Задачи нового царствования», поданной Александру III в 1881 г. Но он оговаривался, что для перехода к конституционному строю необходимы условия, которых в России еще нет, и создавать эти условия в обществе необходимо с помощью сильной государственной власти. Б.Н. Чичерин отмечал, что власть должна быть сильнее в стране, в которой различные сословия или классы далеко расходятся по своему образованию, положению, интересам и нет между ними среднего, связующего звена; власть должна быть сильнее там, где мало личной энергии, где скудно образование, соединяющее людей вокруг общих начал, где партии кидаются в крайности, где в обществе господствует раздражительность и нетерпимость. «Отсюда и необходимость сильной власти в эпохи переходные, при коренных преобразованиях» [1, с. 132].

Мыслитель считал, что в России в силу ряда объективных исторических обстоятельств все реформационные преобразования общества, в отличие от Европы, осуществляются «сверху», а не «снизу». Поэтому власть может и должна осуществить либеральные преобразования общества, начало которых он связывал с реформами 1860-х гг. Монархия в России рано или поздно должна прийти к народному представительству. В качестве альтернативных пессимистических сценариев Б.Н. Чичерин выделял такие:

– Подавление правительством общественного движения. Это ведет к социальной катастрофе;

– Революция. Вызывает деструктивную волну анархии и разрушений, отбрасывающую общество вспять.

Рассматривая возможность революционного сценария, мыслитель допускает возможность победы коммунизма, при котором наступит декларируемое «царство всеобщего равенства». Но так как природу уничтожить невозможно, то насильственно подавленная личность неизбежно

проявится иным путем: она выразится в стремлении каждого пользоваться как можно более общественным достоянием, внося в него как можно менее со своей стороны. Историк делал вывод о невозможности реализации идеалов коммунизма: «Едва ли можно представить себе что-нибудь ужаснее, как эксплуатация всего материального богатства страны и всего благосостояния частных лиц в пользу властвующей партии. А к этому именно ведет социализм» [3, с. 374]. Б.Н. Чичерин отмечал, что при социализме государство «избавлено от всякого соперничества, следовательно, от всякого побуждения к деятельности; оно не имеет нужды сообразоваться и с требованиями потребителей, ибо у потребителя нет выбора... Если же введением социалистического устройства энергия и инициатива убиты в гражданах, то откуда возьмутся они в правительстве?» [3, с. 373].

Так, путем мысленного моделирования, на основе грамотно проведенного социально-исторического анализа историку удалось описать схему кризиса социалистического государственного проекта в случае его реализации. Данный сценарий развития имел место в 1970-80-е гг., когда социалистический проект в СССР, обеспечив задачи перехода к индустриальному обществу и победы в войне с опаснейшим геополитическим соперником в Евразии, столкнулся с рядом серьезных системных противоречий в развитии, которые в сочетании с мощным геополитическим давлением извне привели к его краху.

Если Б.Н. Чичерин предлагал ввести конституционные ограничения самодержавия, то К.Д. Кавелин видел в этом серьезную угрозу захвата всей полноты власти помещиками, которые способны заблокировать проведение реформ. Поэтому он предлагал постепенное реформирование политической системы снизу, путем последовательного расширения земской системы местного самоуправления.

В работе «Разговор с социалистом-революционером» К.Д. Кавелин писал, что революция немислима без диктатуры, а «из всех диктатур самая жестокая, самая убийственная будет диктатура социалистическая, по той простой причине, что она ему не по характеру, не по нраву. В противоречии с самим собой он будет всех терзать и сам бесконечно терзаться» [4, с. 427]. К.Д. Кавелин подчеркивал деструктивный характер революционных взрывов, отмечая, что революции всегда задерживают прогресс. Вызывая реакцию, они могут «сокрушить даже самый организм или надолго сделать его больным и немощным» [4, с. 428]. Царь есть единственный и самый верный оплот крестьянства против аристократических или мещанских конституций; он и в будущем лучшая гарантия против возникновения всяких привилегированных правящих классов. Сама история заставляет нас создать новый, небывалый своеобразный политический строй, для которого не подыщешь другого названия, как «самодержавной республики» [4, с. 436].

Развитие конституционализма в России и во времени Б.Н. Чичерина и К.Д. Кавелина, и на современном этапе сталкивается с ключевой проблемой: как совместить сильную государственную власть, служащую важным интегратором российского общества, и институты низовой демократии и гражданского общества, способные вести конструктивный диалог с властью? Развитие демократических институтов предполагает высокую степень самосознания граждан и способность общества к самоорганизации, а в России общество на протяжении почти всей истории организовывалось с помощью власти. Это противоречие является одним из фундаментальных в современном социально-политическом реформировании, и совершенно очевидно, что оно определяет иные, чем на Западе, отношения между властью и обществом. На этом фоне такие концепты, как «права человека», «правовое государство» и др., способны сыграть как позитивную роль социального идеала, так и негативную роль формирования сознания исторической ущербности (несоответствие российской действительности данным идеалам, якобы уже реализованным на Западе). Этот фактор следует учитывать как в программах политического развития, так и в преподавании дисциплин гуманитарного профиля в средней и высшей школе.

Использованные источники:

1. Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ). Ф. 677. Александра III. Оп. 1. Д. 530.
2. Чичерин Б. Н. Несколько современных вопросов. – М.: ГПИ, 2002. – 210 с.
3. Чичерин Б.Н. Собственность и государство. – СПб.: Изд-во РГХА, 2005. – 824 с.
4. Кавелин К. Д. Наш умственный строй. Статьи по философии русской истории и культуры. – М. : Правда, 1989. – 653 с.

Москаленко М.Р., к.и.н.

доцент

Российский государственный

профессионально-педагогический университет

Россия, г. Екатеринбург

**СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКСТРЕМИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ
РОССИИ**

Аннотация. Цель работы – рассмотрение социальных причин, косвенно способствующих развитию экстремизма в российском обществе. Результаты работы могут быть использованы для анализа социально-психологических и духовно-нравственных аспектов экстремистских форм поведения.

Ключевые слова: противодействие экстремизму, социальные

противоречия

Вопросы противодействия экстремизму и профилактики экстремистских форм поведения очень актуальны в России из-за острых социальных противоречий в обществе. Следует отметить ряд тревожных тенденций, которые содействуют усилению социальной напряженности и могут косвенно способствовать развитию экстремистских форм поведения:

Главным фактором, способствующим появлению экстремистских форм поведения, является, конечно же, высокая социальная поляризация в российском обществе и высокая степень недоверия друг к другу различных социальных групп. Так, по некоторым данным, Россия занимает 2 место в мире по числу миллиардеров [1], но 47 место по уровню валового национального дохода на душу населения [2]. Разница в доходах между богатыми и бедными в России в разы выше, чем в развитых странах, и по данному показателю наше общество больше похоже на страны «третьего мира». Но в России острота данного противоречия усиливается из-за ряда обстоятельств:

Прежде всего, это достаточно высокий уровень образования населения: в настоящее время высшее образование имеют 54% взрослых россиян, причем по данному показателю Российская Федерация уступает всего трем странам – Южной Корее, Японии и Канаде [3]. Образованному человеку, во-первых, гораздо тяжелее осознавать сам факт такого высокого социального неравенства, а, во-вторых, хорошее образование перестает быть весомым фактором «вертикальной мобильности».

К этому следует добавить такой фактор, как ориентация населения на потребительские стандарты развитых стран, сформированная массовой культурой, и их несоответствие реальным доходам (зарплата россиянина в 3-4 раза меньше, чем у жителя Западной Европы и США).

Кроме того, существует определенная «коллективная историческая память» общества, в которой все фундаментальные прорывы и успехи нашей страны (индустриализация, победа в Великой Отечественной войне, космический проект и т.д.) прочно связаны с единением всех социальных слоев ради общей цели, минимальным социальным расслоением и осознанием личной ответственности каждого человека за судьбу страны. Естественно, что нынешнее высокое социальное расслоение общества, культ индивидуализма и эгоизма воспринимается как некое отклонение от данного общественного идеала, идущего из архаичных представлений древней общины.

Пропагандируемый имидж России как сильной державы, проводящей независимую политику, стереотипы о высокой духовности и «широте души» народа, и в то же время повседневная социально-бытовая неустроенность и низкая культура поведения в быту, создают серьезное расхождение между

идеалом и реальностью, увеличивающее степень взаимного отчуждения различных социальных групп. Кроме того, данное расхождение понижает и без того невысокую степень привлекательности России и русской культуры в глазах собственных граждан.

Следует отметить также такие факторы, как:

– высокая степень криминализации общества: в 1990–1991 гг. количество убийств, приходящихся на 100 тыс. населения, было практически одинаковым в России и в США (в Европе данный показатель намного меньше), но в начале XXI в. Россия по этому показателю обогнала США почти в 4 раза [4, 11];

– распространение бытового национализма среди молодежи: по некоторым данным, если радикально националистически настроенные граждане среди жителей России составляют 4,6% от общего числа населения, то в молодежной среде этот показатель выше и составляет 15% [5].

– агрессивная информационно-психологическая среда, обилие информации негативного плана, разрушающе действующей на психику;

– психологическая напряженность в обществе, множество конфликтных ситуаций в быту, на работе и часто в семьях;

– низкая бытовая культура населения;

– отчужденность власти от общества, когда большинству людей в критических ситуациях не приходится рассчитывать на помощь властей;

– фактическое господство идеологии социал-дарвинизма в обществе, когда люди, имеющие богатство и власть, откровенно издеваются над обездоленными, а роскошная жизнь российских нуворишей и эстрадных звезд остается в центре внимания прессы.

– наблюдающаяся тенденция постепенного отказа от идеалов эпохи Модерна (идеи прогресса, девиза «Свобода! Равенство! Братство!»), критика и ревизионизм данной парадигмы европейской цивилизации и связанные с этим социальные процессы размывания среднего класса и дезинтеграция общества, распространения деструктивных идеалов религиозного фундаментализма, терроризма, кризис доверия власти и т.д.

Данные тенденции могут создать потенциальную угрозу социальной стабильности обществу. Требуется комплексная система мер по улучшению социальных условий жизни населения, оздоровлению психологической атмосферы и профилактике экстремизма.

Использованные источники:

1. Россия на 2-м месте по количеству миллиардеров. URL: <http://www.nashgorod.ru/news/news57911.html>

2. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>

3. Инновационная образовательная сеть «Эврика». URL: http://eurekanet.ru/ewww/promo_print/18679.html
4. Калабеков И.Г. Преступность. Глава из книги «Российские реформы в цифрах и фактах». URL: <http://kaivg.narod.ru/criminality.pdf>
5. Молодежный ресурс инновационного развития России. URL: <http://www.fadm.gov.ru/agency/reports/733/>
6. Суслонов П.Е. Теоретико-методологические аспекты изучения социальной психологии политического экстремизма и терроризма // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – № 8. – С. 215-218.

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

КОНЦЕПЦИЯ ЕВРАЗИЙСТВА КАК ВЫЗОВ КОЛОНИАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ ЗАПАДА

Аннотация. В работе рассматривается концепция евразийства как специфическое направление российской общественно-политической мысли 1920-30-х гг. Отмечается ее направленность против идеологии западной колониальной экспансии.

Ключевые слова: евразийство, колониализм, национальная идентичность

Концепция евразийства как специфическое направление общественно-политической мысли возникло в 1920-е гг. прежде всего, как ответ на экспансию западных держав и попытки навязать национальным культурам либеральные ценности и стереотипы мировосприятия. После I Мировой войны, казалось, должен был наступить расцвет колониальных империй либерально-демократических государств Запада: их традиционные политические противники вышли из войны полностью разгромленными. Прежде всего, это касается Германии и России с их традициями монархической власти, сакрализованной фигурой правителя как интегратора нации, концепциями интеграции государства и общества на основе этатизма и патерналистской заботы власти о подданных (особенно это касается Германии, где еще во времена Бисмарка были заложены основы социального государства). Культурное и политическое отчуждение западных держав от Германии (на это государство была возложена историческая ответственность за развязывание войны) и Советской России, полуколониальное положение Китая – все это, казалось бы, должны были обеспечить триумф западного колониализма и поставить все незападные общества в положение экономической и культурной периферии.

В этом плане течение евразийцев можно характеризовать как продолжателей почвеннической, славянофильской традиции великодержавности, противопоставления России Западу, которые отказывались признавать западную культурно-политическую традицию как эталонную и вели интенсивный поиск новой имперской идеи, способной интегрировать народы Евразии. Значительная часть мыслителей данного направления приняли советскую власть и большевизм, т.к. видели в них силу, способную восстановить великую державу.

Идеология колониализма, сопровождалась появлением концепции особой исторической миссии Запада, который несет покоряемым народам ценности цивилизации, культуры, образования, прогресса. Данная концепция получила в незападных обществах ответы, связанные с обоснованием собственных, исторически сложившихся морально-нравственных ценностей, патриотизма, национальной гордости, чувства собственного достоинства человека и гражданина. Например, в России в XIX в. стала развиваться почвенническая ориентация на архаичные традиционные ценности «Православие. Самодержавие. Народность», идеалы соборности власти и общества, патернализма и этатизма, жертвенности во имя Отечества, к которой позднее стали принадлежать и «евразийцы». В Китае, которому еще в большей степени, чем России, угрожала колониальная экспансия, появилась политическая концепция «самоусиления», когда предполагалось лишь перенять технологические достижения «иноземных варваров» (как называли китайцы иностранцев), при этом сохраняя представления о культурном превосходстве над ними и величии своей страны. Попытки Запада представить свой тип цивилизации как обеспечивающий наилучший вариант достойного будущего натолкнулись на мощное сопротивление незападных культур, которые отказывались признать его монополию на идеологию (либеральная демократия) и желание навязывать всей планете свой тип культуры, общества и гражданина.

Противостояние экспансии западной культуры в 1920-30-е гг. было тесно связано с проблемой колониализма. Во-первых, во многих колониях национальные элиты, получая образование в Европе и воспринимая ценности европейского Просвещения, все более становились готовы возглавить движение деколонизации. Во-вторых, существовали попытки политической изоляции стран, проигравших I Мировую войну и угроза их колонизации (иностранная интервенция в Советскую Россию в годы Гражданской войны, военное вторжение Франции в Рурский район Германии в 1923 г.). Все это в определенной степени во многом сближало их интересы с колониальными народами, и особенно примечательно, что концепция «экспорта революции», которую исповедовали наиболее радикально настроенные представители большевистской элиты 1920-х гг.,

одной из целей ставила освобождение колоний. Данная проблематика получила развитие и у евразийцев. Достаточно показательна в этом плане работа Н.С. Трубецкого «Русская проблема» (1922). Автор статьи отмечает, что Россия потенциально может стать лидером антиколониального движения: вступление в среду колониальных стран России, привыкшей существовать самостоятельно и смотреть на романо-германские государства как на величины, ей равные, может явиться решительным толчком в деле эмансипации колониального мира. Но сознание самой России к этой ее роли не подготовлено, русская интеллигенция продолжает раболепно преклоняться перед европейской цивилизацией, и вопрос о критическом отношении к европейской культуре ей не поднимается. При таких условиях иностранное иго может оказаться для России роковым. Значительная часть интеллигенции, смотрящая на свою родину как на отсталую страну, пойдет на службу к иностранным поработителям и будет помогать делу угнетения России. Осуществить свою миссию – освобождение мира от власти романо-германских хищников, Россия сможет, если в сознании всего русского общества произойдет перелом в сторону духовного отмежевания себя от Европы, утверждения своей национальной самобытности [1].

Данная проблема, осознаваемая евразийцами, продолжает в настоящее время сохранять свою актуальность. В современном мире противостояние и конкурентная борьба между странами все более уходят из военной плоскости в политическую и экономическую. Имеет место так называемое «противостояние цивилизаций» (С. Хантингтон), выражаемое в усилении и акцентировании национальных и культурных идентичностей. На бытовом уровне это часто выражается в конфликтах на межнациональной почве и попытке национальных культур противостоять экспансии ценностей и социокультурных норм современной западной цивилизации: например, культ потребления, или возведения в абсолюте индивидуализма и свободы самовыражения, выдаваемых за «общечеловеческие ценности», и др. Данные западнические ценности таят для национальных культур огромную опасность, поскольку часто противоречат их стержневым, архаичным ценностям и стереотипам (культ долга, почтение традиции, аскеза и служение обществу, гендерное неравенство, и др.), способны их разрушить и вызвать дестабилизацию общества. А поскольку пропагандируемые западнические ценности не вызрели в данных обществах, то непонятно, как они привьются на месте подорванного традиционализма и архаической традиции.

В этом плане проблемы формирования социокультурной идентичности и адекватных концепций модернизации в незападных обществах продолжают сохранять свою актуальность, и соответствующие аспекты учения евразийцев представляют большой интерес.

Использованные источники:

1. Трубецкой Н.С. Русская проблема. URL:
<http://nevmenandr.net/eurasia/1922-naputiax-NST-rusprob.php>

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент*

*Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В МОДЕРНИЗАЦИИ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В работе рассказывается об особенностях применения информационных технологий в обучении студентов инженерно-технических специальностей. Анализируются возможности и ограничения данного метода обучения.

Ключевые слова: информационные технологии в образовании, инженерное образование

Одна из актуальных задач, стоящих перед российской системой образования – это комплексная модернизация инженерного образования и подготовка инженерно-технических работников (ИТР), соответствующих современным требованиям экономики. И здесь встает вопрос о месте и роли информационных технологий в процессе обучения студентов. С одной стороны, в современном образовательном процессе данные технологии широко применяются: использование сети Интернет, всевозможных электронных средств обучения, дистанционных методов и т.д. С другой, это приводит к многочисленным случаям плагиата в студенческих работах, интернет-зависимости, нехватке фундаментальных знаний. Рассмотрим более подробно место и роль информационных технологий в современном инженерном образовании.

Концепция современного инженерного образования столкнулась с таким феноменом, как, постоянный рост научно-технической информации (объем которой удваивается каждые 5-7 лет), определяющей содержание образования. Этот скачкообразный рост оказывается мало совместимым с ограниченным временем обучения и возможностями субъектов образовательного процесса [1]. Кроме того, в России переход на фактически двухступенчатую систему высшего образования (бакалавриат и магистратура) до сих пор не дает однозначных ответов в практике обучения: чем бакалавр отличается от дипломированного специалиста? На каком уровне требовать с него знание учебного материала, прежде всего, по профильным предметам? Компетенции и ЗУВы (знания, умения, владения) учащихся, утвержденные в ФГОС 3 поколения, на практике ведут к определенным противоречиям: требования к бакалавру почти такие же, как к

специалисту (хотя сроки обучения на 1 год меньше), а качество подготовки абитуриентов, часто хуже, чем было в СССР. Теоретически в педагогике все большая роль отводится самостоятельной инициативе учащихся, считается, что в современных условиях «самостоятельная учебная деятельность обучающихся становится главной, ведущей, а деятельность преподавателя – содействующей, способствующей эффективному обучению» [2]. Но на практике реализация данного положения предполагает высокий уровень самодисциплины, мотивации к учебе, творческое мышление и креативность учащегося, между тем, как далеко не все абитуриенты и студенты обладают данными качествами.

Обучение с применением информационных технологий имеет определенные плюсы:

1. Возможность использовать разнообразные способы подачи лекционного материала и организации самостоятельной работы обучающихся: видеопрезентации, учебные фильмы, построение на компьютере всевозможных графиков и др.

2. Доступность учебных материалов и литературы: значительная часть учебников и практических заданий, как правило, имеются на сайте вуза, и студент может получить к ним доступ через сеть Интернет. Это позволяет также преодолеть дефицит печатной учебной и научной литературы, особенно узкоспециализированной.

Но существуют и очевидные минусы:

1. Значительная часть технических дисциплин построена на непосредственном общении преподавателя и студента, когда при решении сложных задач, выведении формул, постановке экспериментов на лабораторных занятиях учащийся может задать вопрос и тут же получить развернутые объяснения. Преподаватель часто видит, как лучше объяснить материал каждому студенту, и уже может предварительно оценить его как будущего профессионала, внести коррективы в подготовку. Следует отметить и затрудненность индивидуального подхода к обучению и воспитанию: «компьютерная программа не заменит искусства педагога, который обучает с её помощью» [3], и поэтому необходимо дальнейшее совершенствование методики и методологии применения информационных технологий в обучении для его большей индивидуализации.

2. Для обучения с использованием информационных технологий необходимо, чтобы учащийся обладал самодисциплиной, самостоятельностью и высокой организованностью, а далеко не все студенты имеют данные качества;

3. Ограниченность применения информационных технологий в проведении практических и лабораторных занятий, совершенно необходимых для подготовки будущих ИТР.

Особое внимание следует уделить тому, что инженерам в своей

будущей профессии придется иметь дело с анализом научно-технических прогнозов, и они должны знать их специфику. Если кратко охарактеризовать их особенности, то они таковы:

1. Значительный временной разрыв между фундаментальным открытием в науке и его прикладным применением. Например, фундаментальные исследования свойств атома и радиоактивного излучения начались в 1890-е гг., а на практике это нашло применение только несколько десятилетий спустя: 1945 – военное использование атома, 1954 – первая АЭС.

2. Крупные фундаментальные открытия не всегда имеют прикладной и коммерческий эффект. Например, одно из крупнейших фундаментальных открытий в физике XX в. – создание А. Эйнштейном теории относительности – до сих пор имеет достаточно узкую сферу применения, преимущественно в астрономии. Ее появление не привело к прорывам в технологии.

Эти особенности объясняют, почему на современном этапе не только коммерческие, но часто и государственные структуры часто не желают тратить средства на фундаментальные научные разработки: слишком неочевидна их практическая направленность и прикладной эффект. А ученым даже в развитых странах, чтобы обеспечить финансирование фундаментальных разработок, приходится порой идти на подлог результатов опытов и экспериментов, чтобы сделать рекламу своим научным разработкам и под новое «сенсационное открытие» (которое часто представляет собой не научно доказанную теорию, а всего лишь гипотезу-предположение) попросить средства на продолжение исследований.

Понимание и практическое использование данных особенностей информационных технологий очень важно для организации процесса обучения студентов инженерно-технических специальностей.

Использованные источники:

1. Гура В.В. Теоретические основы педагогического проектирования личностно-ориентированных электронных образовательных ресурсов и сред. Автореф. дис. ...д-ра пед. наук. Ростов н/Д., 2007.

2. Жиркова З.С. Основы педагогического проектирования (электронное учебное пособие) // Успехи современного естествознания. 2010. № 2. С. 39-40. URL:

www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7784862

3. Хуторской А.В. Возможно ли сегодня качественное дистанционное образование? URL: <http://khutorskoy.ru/be/2012/0524/index.htm>

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН ИСТОРИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В работе рассказывается о месте и роли учебных дисциплин исторического профиля (история науки и техники, история России и др.) в подготовке студентов инженерно-технических специальностей. Особое внимание уделяется распространенным мифам и заблуждениям о различных аспектах истории научно-технического развития общества, которые негативно влияют на формировании научной культуры студентов.

Ключевые слова: инженерное образование, история

Перед современной Россией стоит вполне реальная угроза деиндустриализации. Среди комплексной системы мер по предотвращению данной деструктивной тенденции особое место занимает модернизация инженерного образования. Одна из проблем, возникающих в процессе подготовки инженеров – это достаточно слабая подготовка большинства абитуриентов и студентов как в области естественных наук, так и низкий уровень общей эрудиции, затрудняющий формирование научной культуры и творческого подхода к решению исследовательских задач. Поэтому для подготовки профессионала представляется совершенно необходимым грамотный синтез как специализированных предметов, так и гуманитарных дисциплин, прежде всего, исторического профиля, развивающих эрудицию и творческий потенциал будущих инженерно-технических работников.

В советской индустриальной цивилизации существовал идеал широко эрудированного специалиста-интеллектуала. В основе данного идеала лежала энциклопедическая наука Нового времени. Ученые-энциклопедисты эпохи Просвещения были официально признаны советской идеологией, и задали некий стандарт интеллектуального и творческого развития человека. Широта кругозора, смелость и нестандартность научного мышления, активная гражданская позиция составляли специфическую черту лучших советских ученых и изобретателей. Данный идеал широко пропагандировался, и смотрел на нас со страниц научно-фантастических романов И. Ефремова, А. Беляева, К. Булычева, А. и Б. Стругацких и многих других писателей. В СССР существовал культ науки и знания: в различных

теле-и радиопрограммах, в журналах и газетах для школьников «Пионер», «Костер», «Пионерская правда» постоянно проводились научно-познавательные викторины; на телеэкране огромную аудиторию собирала передача «Что? Где? Когда?»; большими тиражами выпускались журналы «Наука и жизнь», «Техника – молодежи» и другие научно-популярные издания [2, с. 33].

Перед российской системой профессионального образования актуализировалась задача подготовки для промышленности инженерно-технических кадров мирового уровня, а без знания самых различных аспектов истории, прежде всего, научно-технического творчества, изобретений, мировой и отечественной научной мысли, высококвалифицированный специалист ИТР, способный к креативному мышлению и нестандартному подходу к задачам, немислим. Как показывает опыт авторов данной статьи, особое внимание следует уделить рассмотрению мифов и ошибочных стереотипов об определенных аспектах истории научно-технического развития, распространенных в современном российском обществе.

Первая группа мифов уходит своими корнями еще к дискуссиям западников и славянофилов XIX в., «Философическим письмам» П.Я. Чаадаева, и связана с представлениями об отсталости страны, которые, ввиду особенностей российского менталитета, часто переходят в убеждения об исторической ущербности российской цивилизации и «неполноценности» отечественной культуры. Россия сравнивается, прежде всего, с развитыми странами Запада, и здесь очевидны, во-первых, серьезные отличия российской культурно-исторической и политико-правовой традиции от западной (которая часто преподносится как эталонная), а, во-вторых, отставание в ряде областей научно-технического развития. Любой профессиональный историк отметит, что это совершенно нормальная ситуация для страны «догоняющей модернизации», или «второго эшелона», главная цель научно-технического развития была подчинена оборонным задачам – не отстать от Запада в военном плане, чтоб не стать объектом колониальной экспансии. С этой задачей страна в целом справлялась, естественно, в ущерб развитию гражданского сектора экономики и общему уровню жизни населения. Но часто в массовом сознании негативные стороны отечественной истории абсолютизируются и воспринимаются вне исторического контекста. Так, например, при изучении «соревнования» двух систем (СССР и США) студенты обращают внимание на отставание Советского Союза по всем показателям (особенно в уровне жизни населения). Но при этом совершенно забываются исходные, стартовые позиции двух стран в целом и степень ущерба от мировых войн в особенности. Например, результаты I Мировой войны: для России – потеря миллионов убитыми, жесточайший системный кризис, гражданская война и

разруха (на 1921 г. промышленное производство по сравнению с 1913 г. сократилось в 7 раз!), и для США – практически никакого урона, огромная прибыль на военных заказах, новые производственные площади, положение мирового финансового центра. Почти столь же удручающими выглядят и сопоставительные результаты II Мировой войны. К сожалению, следует констатировать, что мышление современных студентов часто лишено принципа историзма, т.е. сравнения научно-технического развития применительно к конкретно-историческим условиям.

Поэтому важной задачей исторических дисциплин остается формирование у учащихся патриотизма и гражданственности, а также развитие аналитического мышления, основанного на сравнительно-историческом подходе. В истории научно-технического развития есть масса примеров, которые позволяют говорить о достижениях отечественных ученых и инженеров, превосходстве их моделей над аналогичными у противников. Так, например, в годы Великой Отечественной войны СССР выигрывал у Германии «танковую гонку», т.е. каждое поколение советских танков было лучше, чем аналогичное поколение немецких машин; в «космической гонке» СССР был на равных с США, а часто и опережал их, и множество других примеров.

Вторая группа мифов связана с неверными представлениями об отдельных аспектах истории техники, которые возникают в основном благодаря образам и описаниям, представленных в литературных произведениях и кинематографе. Так, например, в советских фильмах о Великой Отечественной немецкие солдаты изображались в основном с пистолетом-пулеметом МП-40, и складывалось впечатление об их серьезном огневом превосходстве перед советской пехотой, вооруженной преимущественно винтовками Мосина. Между тем, в начале войны подавляющее большинство немецкой пехоты было вооружено винтовками «Маузер 98» и карабинами «Маузер 98 к», которые лишь незначительно отличались от советской «трехлинейки».

Третья группа мифов связана с неверными представлениями в массовом сознании об особенностях отдельных периодов истории человечества. Так, например, когда заходит речь о первобытном обществе, то процветает заблуждение, что древнейшей профессией женщины была проституция («женщины древнейшей профессии» - такое выражение часто можно встретить в СМИ.). Данный миф, во-первых, принижает место и роль женщины в мировой истории и культуре, создает ее исторически деструктивный образ, а, во-вторых, является грубейшим искажением исторической действительности. Обычно объясняешь учащимся, что древнейшими занятиями женщин было воспитание детей, ведение домашнего хозяйства, собирательство и другие, связанные с хозяйственной деятельностью племени.

Четвертая группа мифов связана с общим падением научной культуры общества, и включает в себя самые различные паранаучные и лженаучные концепции: миф о гиперборейцах и древних русах как «праотцах» цивилизации; представления об определяющем влиянии знаков зодиака на характер и темперамент человека и др. Если в период СССР данные верования поддерживались, как правило, малообразованными людьми, то сейчас они распространяются в самых различных слоях населения.

Кроме того, есть ряд интересных научных проблем, которые решаются только синтезом естественных и гуманитарных наук, в частности, комплекс вопросов, связанный с проблемой расцвета и упадка научных культур. Например, с чем связаны расцвет немецкой науки во 2-й пол. XIX – 1-й пол. XX в. и ее упадок после 1945 г.? Или расцвет советской науки в 1950-60-е гг. и затем ее постепенный упадок? Только ли с тотальными военными и политическими поражениями этих стран (Германия потерпела такое поражение в 1945 г., СССР – в 1991 г. в «холодной войне»)? Но ведь торможение прогресса науки началось в этих странах задолго до поражений. Еще до начала II Мировой войны, из Германии времен Гитлера выехало несколько десятков знаменитых ученых. Научные работники и исследователи в III Рейхе отмечали, что «расовый миф» крайне негативно влияет на научную культуру: воспитанники спецшкол СС сомневались в научных открытиях, совершенных «неарийцами». Или, например, концепция «расовой чистоты» противоречила доказанному биологами утверждению, что дети от смешанных межнациональных браков генетически более здоровы. Можно привести и другие примеры, которые подтверждают, что, даже если бы III Рейх существовал и дальше, после 1945 г., то развитие науки в нем, скорее всего, замедлилось бы. Что касается советской науки, то ее упадок и падение эффективности начались еще задолго до политического кризиса в СССР. На примере этих двух стран видна одна из основных прикладных проблем истории науки и техники: как возникает и развивается научная культура? Какие факторы способствуют ее расцвету или упадку? Всесторонний, концептуальный анализ данных проблем может способствовать выработке стратегии реформирования науки в любой стране.

Исходя из этого, при преподавании учебных дисциплин исторического профиля, представляется важным:

Во-первых, ознакомление учащихся с деятельностью ученых и изобретателей различных эпох, а также основными фактами и тенденциями развития научного знания и техники в различные исторические периоды;

Во-вторых, проводить сравнительно-исторический анализ отечественных и зарубежных научных открытий и достижений для адекватного представления об уровне исследований и развенчания деструктивных мифов относительно «отсталости России от цивилизованного

мира».

Во-третьих, отдельное внимание уделить научным революциям, сменам научных парадигм, а также различным концепциям НТР, НТП, «информационного общества» для видения целостности исторического процесса и взаимосвязи эпох.

Использованные источники:

1. Исаев А.В. Антисуворов. Десять мифов Второй мировой. М.: Эксмо, Яуза, 2004.
2. Москаленко М.Р., Дорошенко В.А. Учебная дисциплина «История науки и техники» в контексте эволюции системы образования // Известия Уральского Федерального университета. Серия 1. Проблемы образования, науки и культуры. – 2012. – № 3 (104). – С. 33-40.
3. «Солнце-спутник Земли», или рейтинг научных заблуждений россиян // Око планеты. Пресс-выпуск № 1684. URL: <http://oko-planet.su/science/sciencediscussions/59853-solnce-naznachili-sputnikom-zemli.html>

*Мотина Н.Ю.
студент 1-го курса
Таракин А.В., к.с.-х. н.
научный руководитель
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

ПРИНЦИПЫ И НОРМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

Аннотация. Данная статья посвящена важному инструменту регулирования международных отношений, т.е. современному международному праву. В статье подробно рассматриваются понятия нормы и принципов международного права.

Ключевые слова. Международное право, норма права, принципы права.

В настоящий момент, одним из необходимых инструментов регулирования международных отношений является международное право. Оно представляет собой элемент межгосударственной системы, но в свою очередь образует целостную самостоятельную систему. Система современного международного права базируется на комплексе юридических норм. Оно характеризуется принципиальным единством входящих в него элементов и одновременно упорядоченным подразделением на относительно самостоятельные части.

Норма международного права является первичным элементом системы международного права. Она представляет собой правило поведения, которое создается государствами и другими субъектами международного права и

признается ими в качестве юридически обязательного. [1, С.86] Вступая в отношения между собой, субъекты международного права реализуют свои права и соблюдают установленные обязанности. [1, С.86] Нарушение норм международного права влечет за собой международно-правовую ответственность.

По действию в отношении круга участников международно-правовых отношений нормы бывают универсальные и партикулярные. Универсальные нормы регулируют отношения всех субъектов международного права. Партикулярные нормы регулируют отношения двух и более государств, как расположенных по соседству, так и находящихся в разных частях мира.

По способу правового регулирования международно-правовые нормы различают: диспозитивные и императивные. В рамках диспозитивной нормы субъекты международного права могут сами определять свое поведение, взаимные права и обязательства в конкретных правоотношениях. К императивным относятся нормы, которые устанавливают конкретные рамки определенного поведения. [3]

Ряд норм международного права называют принципами. [1, С.86] Соблюдение принципов международного права является строго обязательным. При толковании и применении принципов международного права важным условием является то, что все они взаимосвязаны, и каждый из них должен рассматриваться в контексте других.

К принципам международного права относятся: [2, С.296]

- *Принцип суверенного равенства государств.* Он означает, что каждое государство обязано уважать суверенитет других участников системы, то есть их право в пределах собственной территории осуществлять власть без какого-либо вмешательства со стороны других государств.

- *Принцип неприменения силы и угрозы силой.* Запрещает: оккупацию территории другого государства; подстрекательство, оказание помощи или участие в террористических актах и гражданской войне в другом государстве.

- *Принцип нерушимости государственных границ.* Участники международных отношений признают *существующие границы государства и отказываются от каких-либо притязаний на них.*

- *Принцип территориальной целостности государств.* Запрещает применение силы и угрозу ей против территориальной неприкосновенности и политической независимости любого государства.

- *Принцип мирного разрешения международных споров.* Международные споры должны разрешаться мирными средствами так, чтобы не подвергать угрозе международный мир, безопасность и справедливость.

- *Принцип невмешательства во внутренние дела.* Означает, что государству запрещено вмешиваться в дела, входящие во внутреннюю

компетенцию другого государства.

- *Принцип всеобщего уважения прав человека.* Данный принцип обязует содействовать повышению уровня жизни, полной занятости населения и условиям экономического и социального развития, всеобщему уважению и соблюдению прав человека и основных свобод для всех.

- *Принцип самоопределения народов.* Заключается в безусловном уважении прав каждого народа, то есть право свободно выбирать пути и формы своего развития.

- *Принцип сотрудничества.* Международное сотрудничество государств должно поддерживаться независимо от различий в их политическом, экономическом и социальном строе во всех сферах международных отношений.

- *Принцип добросовестного выполнения международных обязательств.*

Единого документа, в котором были бы заключены все принципы международного права, нет. Основные принципы международного права отражены в Уставе ООН, другие – в резолюциях Генеральной Ассамблеи, третьи – в документах регионального характера. Наиболее полно содержание принципов международного права раскрыто в Декларации о принципах международного права, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 24 октября 1970 г.

Международное право современности должно играть важную роль в интересах всех государств, так как с помощью его достигается обеспечение мира и безопасности, повышения уровня жизни, полной занятости населения, всеобщего уважения и соблюдения прав и свобод человека. А также условий экономического и социального прогресса, развития мировой экономики, науки и техники, достижения современного уровня управления мировой системой.

Использованные источники:

1. Международное право: учебник для бакалавров / под ред. А. Н. Вылегжанина. – М.: Юрайт, 2014. – 1020 с.
2. Международное право. Общая часть: учеб. для студентов юрид. фак. и вузов / И.И. Лукашук – М. : ВолтерсКлувер, 2009. – 432 с.
3. Винеvская, Н.Ю., Таракин А.В. Ответственность акционеров (участников) хозяйственных обществ: 4-ая Международной научно-практической конференция: актуальные вопросы развития современного общества, сборник статей в 4-х томах. 2014. С. 216-220.

*Муляр Е.Н.
магистрант 1 года обучения
направление «Педагогическое образование»
профиль «История» преподаватель
кафедра социально-экономических дисциплин
ФГБОУ ВПО «КубГУ»
филиал в г. Славянске-на-Кубани
Россия, Краснодарский край, г. Славянск-на-Кубани*

АНАЛИЗ И СПЕЦИФИКА ПОРЯДКА УПЛАТЫ И ВЗЫСКАНИЯ АЛИМЕНТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность исследования состоит в том, что алиментные обязательства являются одним из важнейших институтов семейного права, так как он обеспечивает имущественные гарантии лиц, которым социально необходимы данные гарантии и предоставляет содержание нуждающимся нетрудоспособным лицам. На сегодняшний день алиментные обязательства родителей на несовершеннолетних детей есть одна из актуальнейших проблем, стоящих перед современной юридической наукой, ведь для России алиментные обязательства – очень сложная и даже «больная» тема. Нередко случается, что алименты невозможно взыскать, хотя бы из-за того, что алиментоплательщики зачастую либо скрываются сами, либо скрывают свою заработную плату.

Семейным кодексом предусмотрено два порядка уплаты алиментов: добровольный (по соглашению сторон об уплате алиментов) и судебный (по решению суда о взыскании алиментов).

Основанием обращения в суд с требованием о взыскании алиментов является отсутствие соглашения об уплате алиментов между лицом, обязанным уплачивать алименты, и их получателем, а при недееспособности лица, обязанного уплачивать алименты, и (или) получателя алиментов - между законными представителями этих лиц (ст. 106 СК). Алименты могут быть взысканы в судебном порядке по заявлениям членов семьи, имеющих право на получение алиментов или их законных представителей (ст. 80, 85, 87, 89, 90, 93-97).

В соответствии с гражданским процессуальным законодательством дела о взыскании алиментов должны рассматриваться судом не позднее десяти дней со дня окончания подготовки дела к судебному разбирательству, если стороны находятся в одном районе или городе, а во всех других случаях - не позднее двадцати дней (ст. 99 ГПК). Иск о взыскании алиментов может быть предъявлен в суд, как по месту жительства ответчика, так и по месту жительства истца (ст. 118 ГПК). При неизвестности места пребывания ответчика по искам о взыскании алиментов судья обязан объявить его

розыск через органы внутренних дел (ст. 112 ГПК).

Заявление о выдаче судебного приказа подается в суд управомоченным лицом по общим правилам подсудности. Судебный приказ представляет собой постановление судьи, вынесенное по заявлению кредитора о взыскании денежных сумм, и имеет силу исполнительного листа. Основания и процедура вынесения судебного приказа определены в главе 11 ГПК. По мнению автора данной работы, очень важно, что судья выдает судебный приказ о взыскании алиментов на несовершеннолетнего ребенка без судебного разбирательства, вызова должника и взыскателя и заслушивания их объяснений. При отсутствии оснований для удовлетворения заявления о выдаче судебного приказа (например: ответчик не согласен с заявленным требованием об уплате алиментов на несовершеннолетнего ребенка; если заявлены требования о взыскании алиментов на совершеннолетних нетрудоспособных детей или других членов семьи), судья выносит определение об отказе в выдаче судебного приказа (ст. 125 ГПК). Отказ судьи в выдаче судебного приказа не препятствует возможности предъявления заявителем иска по тому же требованию в порядке искового производства [1].

Решение суда о взыскании алиментов (или судебный приказ) в силу п. 1 ст. 210 ГПК подлежит немедленному исполнению.

Исковая давность не распространяется на алиментные обязательства (ст. 9 и 107 СК). В этой связи лица, имеющие право на получение алиментов, могут обращаться в суд с заявлением о взыскании алиментов в любое время, пока существует право на алименты [2.] Указанное право может быть реализовано заинтересованными лицами независимо от срока, истекшего с момента возникновения права на алименты, но при условии, что алименты не выплачивались ранее по соглашению сторон.

Алименты присуждаются на будущее время с момента обращения управомоченного лица в суд (п. 2 ст. 107 СК), то есть со дня предъявления иска (подачи заявления о выдаче судебного приказа), а не с момента вступления в законную силу решения суда о взыскании алиментов (выдачи судебного приказа). Как исключение из общего правила, закон допускает взыскание алиментов за время, предшествующее предъявлению иска в суд (подачи заявления). Однако алименты за прошлое время могут быть взысканы только в пределах трехлетнего срока с момента обращения в суд и лишь в том случае, если будет установлено, что управомоченным лицом до обращения в суд принимались меры к получению алиментов, но они не были получены вследствие уклонения обязанного лица от их уплаты [3].

Законом (п. 1 ст. 108 СК) предусматривается возможность взыскания алиментов на несовершеннолетних детей еще до принятия судом решения о взыскании алиментов. Это допускается в любое время после принятия заявления о взыскании алиментов в случаях, когда суд устанавливает, что

ответчик не выполняет обязанность по содержанию детей. Семейным Кодексом по сравнению с ранее действовавшим законодательством (ст. 74 СК РФ) введена новая норма, являющаяся основанием для временного взыскания алиментов не только на несовершеннолетних детей, но и на других лиц, имеющих право на получение алиментов. По делам в отношении других получателей алиментов (совершеннолетние нетрудоспособные дети; нетрудоспособные родители и др.) суд вправе вынести постановление о временном взыскании алиментов только с момента вынесения решения суда о взыскании алиментов (одновременно или после принятия решения о взыскании алиментов), до его вступления в законную силу. Взыскание алиментов на других получателей, в отличие от взыскания алиментов на несовершеннолетних детей, до вынесения судом решения не допускается.

Порядок взыскания алиментов и задолженности по алиментным обязательствам определяется Семейным кодексом и ст. 70 Закона об исполнительном производстве. Законом (ст. 109 СК) установлена обязанность администрации организации (независимо от формы собственности) по месту работы плательщика алиментов ежемесячно осуществлять следующие функции: а) удерживать алименты из заработной платы и (или) иного дохода лица, обязанного уплачивать алименты; б) выплачивать или переводить их лицу, получающему алименты, не позднее чем в трехдневный срок со дня выплаты заработной платы и иного дохода плательщику алиментов. При этом расходы по переводу алиментов их получателю производятся за счет плательщика алиментов. Основанием для удержания администрацией организации алиментов из заработной платы и (или) иного дохода лица, обязанного их уплачивать, могут являться нотариально удостоверенное соглашение сторон об уплате алиментов, исполнительный лист или судебный приказ. Порядок удержания алиментов по указанным документам одинаков, так как все они относятся к исполнительным документам (ст.13 Закона об исполнительном производстве; ст. 125 ГПК).

Исполнительный лист, судебный приказ или нотариально удостоверенное соглашение об уплате алиментов после поступления из суда или представления получателем алиментов (соглашение об уплате алиментов может быть представлено и плательщиком алиментов) регистрируются администрацией организации и не позднее следующего дня передаются в бухгалтерию (расчетный отдел) под расписку ответственному лицу, назначаемому приказом руководителя (начальника). Бухгалтерия регистрирует исполнительные документы в специальном журнале или карточке и хранит наравне с ценными бумагами.

Удержание алиментов производится по месту выдачи заработной платы и других платежей, с которых взыскиваются алименты, одновременно с их расчетом один раз в месяц в размерах, указанных в исполнительном

листе, судебном приказе или соглашении об уплате алиментов [4].

Должностные лица организаций не вправе самостоятельно приостанавливать, прекращать или изменять размер взыскания алиментов. В случае затруднений, возникающих при исполнении судебных решений, руководители организаций вправе обратиться за разъяснениями в суд по месту нахождения организации. Возврат исполнительного листа (судебного приказа) или нотариально удостоверенного соглашения об уплате алиментов по этой причине не допускается.

Пункт 1 ст. 111 СК устанавливает обязанность администрации организации по месту работы плательщика алиментов в трехдневный срок сообщить о его увольнении и новом месте работы или жительства (если оно ей известно) судебному исполнителю по месту исполнения решения и лицу, получающему алименты.

Лицо, обязанное уплачивать алименты, в свою очередь обязано согласно п. 2 ст. 111 СК в трехдневный срок сообщить об изменении своего места жительства или работы одновременно как судебному исполнителю, так и лицу, получающему алименты. Более того, на лиц, обязанных уплачивать алименты несовершеннолетним детям, возложена обязанность представлять также сведения о наличии дополнительного заработка и иного дохода.

Семейный кодекс предусматривает возможность обращения взыскания по алиментам не только на заработок и (или) иной доход плательщика алиментов, но и на другое его имущество (ст. 112 СК). Как разъясняют правоведы, обращение взыскания на имущество плательщика алиментов является одним из предусмотренных законом способов обеспечения фактической выплаты алиментов. Данная мера применяется в целях защиты прав получателей алиментов лишь в крайних случаях - недостаточности заработка и иных доходов плательщика алиментов.

По общему правилу взыскание алиментов и задолженности по ним производится, прежде всего, из заработка и (или) иного дохода лица, обязанного уплачивать алименты (п. 1 ст. 112 СК). Для определения вида заработка или доходов, из которых должны взыскиваться алименты на несовершеннолетних детей, следует применять Постановление Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 841 «О перечне видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей».

При недостаточности заработка и (или) иного дохода плательщика алиментов удержание алиментов и задолженности по ним во вторую очередь согласно определенной п. 1 ст. 112 СК последовательности производится из денежных средств плательщика, находящихся на счетах в банках. В третью очередь, при недостаточности у лица, обязанного уплачивать алименты, денежных средств взыскание алиментов и задолженности по ним обращается

на любое другое его имущество, на которое по закону может быть обращено взыскание, акции, и другие ценные бумаги.

Таким образом, новое семейное законодательство предусматривает два порядка уплаты алиментов: принудительный - по решению суда или на основании судебного приказа, и добровольный - по соглашению сторон. Между двумя этими способами действующее законодательство проводит чёткое различие. При наличии соглашения об уплате алиментов их взыскание в принудительном порядке не допускается.

Использованные источники:

1. Гувев А. Н. Постатейный комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации (2-е изд., доп. и перераб.) - М. : Система ГАРАНТ, 2009. С.157.
2. Шерстнёва Н. С. Алиментные обязанности родителей в отношении детей / Право и экономика, 2006, № 12. С. 21.
3. Косильникова М. В. Алиментные обязательства по несовершеннолетним / Московский бухгалтер, 2007, № 21. С. 12.
4. Левушкин А. Н. Проблемы правового регулирования отношений между родителями и детьми / Юрист, 2005, № 8. С. 35.

Муляр Е.Н.

преподаватель

кафедры социально-экономических дисциплин

ФГБОУ ВПО «КубГУ»

филиал в г. Славянске-на-Кубани

магистрант 1 года обучения

направление «Педагогическое образование»

профиль «История»

Россия, Краснодарский край, г. Славянск-на-Кубани

ОБЩАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ, ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ И ТИПОВ УРОКА ПРАВА

Основной и ведущей формой обучения является урок как главное звено всей классно-кабинетной работы. Другие формы обучения применяются, как правило, в тесной связи с уроком для более глубокого полноценного решения задач обучения. Урок представляет собой ограниченную во времени, организованную систему обучения – воспитательного индивидуального взаимодействия учителя и учащихся, в результате которого происходит усвоение детьми знаний, умений и навыков, развитие их способностей и совершенствование опыта педагога [1, с. 304].

На сегодняшний день, в педагогической науке выделяются следующие пять типов уроков: уроки изучения нового учебного материала (1-й тип); уроки совершенствования знаний, умений и навыков (сюда входят уроки формирования умений и навыков, целевого применения усвоенного и др.) (2-

й тип урока); уроки обобщения и систематизации (3-й тип); комбинированные уроки (4-й тип); уроки контроля и коррекции знаний, умений и навыков (5-й тип). Эта классификация является весьма перспективной, хотя и непризнанной всеми теоретиками–дидактами. Кратко остановимся на характеристике каждого в отдельности типа уроков [2, с. 335].

Целью урока изучения нового учебного материала является овладение учащимися новым материалом. Для этого школьники должны подключаться к решению таких дидактических задач, как усвоение новых понятий и способов действий, самостоятельной поисковой деятельности, формированию системы ценностных ориентации. Наиболее применимы такие уроки в работе со школьниками среднего и старшего возраста, так как именно в средних и старших классах изучается довольно объёмистый материал, применяется крупноблочный способ его изучения.

Формы такого изучения могут быть самыми разнообразными: лекция, объяснение учителя с привлечением учащихся к обсуждению отдельных вопросов, положений, эвристическая беседа, самостоятельная работа с учебником, другими источниками, постановка и проведение экспериментов, опытов [3, с. 42].

Основные дидактические задачи, которые решаются на уроках, совершенствования знаний, умений и навыков в основном сводятся к следующим: систематизация и обобщение новых знаний; повторение и закрепление ранее усвоенных знаний; применение знаний на практике для углубления и расширения ранее усвоенных знаний. В большинстве классификаций этот тип урока разбивают на несколько типов: уроки закрепления изучаемого материала; уроки повторения; уроки комплексного применения знаний, умений и навыков; уроки формирования умений и навыков.

Урок обобщения и систематизации нацелен на решения двух основных дидактических задач – установление уровня овладения учащимися теоретическими знаниями и методами познавательной деятельности по узловым вопросам программы, имеющим решающее значение.

Комбинированный урок наиболее распространенный тип урока в существующей практике работы школы. На нем решаются дидактические задачи всех предыдущих трех типов уроков, описанных выше. Отсюда он и получил свое название – комбинированный. В качестве основных элементов этого урока, составляющих его методическую подструктуру, являются: организация учащихся к занятиям; повторение и проверка знаний учащихся; введение учителем нового материала и организации работы учащихся по его осмыслению и усвоению; первичное закрепление нового материала и организация работы по выработке у учащихся умений и навыков применения знаний на практике. Перечисленные компоненты методической

подструктуры комбинированного урока в зависимости от характера учебной ситуации и педагогического мастерства учителя взаимодействуют между собой и зачастую переходят друг в друга, меняют свою последовательность в зависимости от организации познавательного процесса. В таких случаях структура комбинированного урока становится гибкой и подвижной. Это позволяет учителю избегать в своей работе шаблона формализма. В процессе изучения нового материала можно сразу организовать его закрепление и применение, а при закреплении осуществлять контроль знаний, умений и навыков и развитие навыков применения этих знаний в различных, в том числе нестандартных, ситуациях.

Эффективность и результативность комбинированного урока зависят не от абсолютизации его структуры, а от четкого определения целевых установок урока, от ответа учителя на вопрос о том, чему он должен научить учащихся, как использовать занятия для разумной организации их деятельности. Заканчивая характеристику комбинированного урока, отметим, что отдельные компоненты его методической подструктуры в тех или иных сочетаниях свойственны и методическим подструктурам первых трех типов уроков, описанных выше. Вот почему они охарактеризованы в подструктуре данного урока. [2, с. 245].

Урок контроля и коррекция знаний, умений и навыков предназначаются для оценки результатов учения, уровня усвоения учащимися теоретического материала, системы научных понятий изучаемого курса, сформированности умений и навыков, опыта учебно-познавательной деятельности школьников. Видами урока контроля и коррекции могут быть: устный опрос (фронтальный, индивидуальный, групповой); письменный опрос, диктанты, изложения, решения задач и примеров; зачет; зачетная практическая (лабораторная) работа; практикумы; контрольная самостоятельная работа; экзамены.

Все эти и другие виды уроков проводятся после изучения целых разделов, крупных тем изучаемого предмета. На уроках контроля наиболее ярко проявляется степень готовности учащихся применять свои знания, умения и навыки в познавательно-практической деятельности в различных ситуациях обучения. После проведения уроков контроля проводится специальный урок по анализу и выявлению типичных ошибок, недостатков в знаниях, умениях и навыках учащихся, в организации их учебно-познавательной деятельности, которые необходимо преодолеть на последующих уроках, вносится необходимая коррекция и в деятельность учащихся, и в деятельность учителя.

Методическая подструктура уроков контроля и коррекции обычно выглядит так: вводная объяснительная часть; основная часть; заключительная часть. Все это еще раз подтверждает положение о том, что методическая подструктура должна быть гибкой, подвижной, вариативной.

Таким образом, основной и ведущей формой обучения является урок как главное звено всей классно-кабинетной работы.

Использованные источники:

1. Баженова, И. Н. Педагогический поиск [Текст] / И. Н. Баженова. – М. : Педагогика, 1990. – 560 с.
2. Пидкасистый, П. И. Педагогика [Текст] : Учебное пособие для студентов педагогических вузов и педагогических колледжей / П. И. Пидкасистый. – М. : Педагогическое общество России, 2004. – 458 с.
3. Дьяченко, В. К. Организационная структура учебного процесса [Текст] / В. К. Дьяченко. – М. : Педагогика, 1989. – 160 с.

Муляр Е.Н.

преподаватель

кафедра социально-экономических дисциплин

«КубГУ»

филиал в г. Славянске-на-Кубани

Россия, Краснодарский край, г. Славянск-на-Кубани

**ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АЛИМЕНТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В
РОССИИ**

Аннотация: в данной статье автор рассматривает наиболее актуальные ступени истории развития алиментов, алиментного законодательства в России, анализируя поэтапно историю, начиная с 15 века.

Ключевые слова: алименты, алиментное законодательство, Русская правда, внутрисемейное законодательство.

Анализ алиментных правоотношений невозможен без общего исторического анализа этой правовой сферы.

До XV в. российское право вообще не закрепляло норм о внутрисемейном содержании. В языческую эпоху вопросы брака и семьи регламентировались обычаями и традициями; с принятием христианства они перешли в ведение церкви. Так, Кормчая Книга (XII в.) предписывает супругам заботиться друг о друге - это можно рассматривать как прообраз современных алиментных супружеских отношений.

Обязанности родителей и детей по взаимному алиментированию также следовали из религиозных установлений. Обращает на себя внимание ст. 99 Пространной Русской Правды (XII в.), которая говорит об опеке детей ближайшим родственником (в том числе и отчимом), если мать этих детей выходит замуж.

В XV-XVIII вв. вопросы брака и семьи рассматривались как светским, так и церковным правом. В этот период брак прекращался смертью супруга (супругов) или разводом; особой формой ликвидации брака считался уход в монастырь, что приравнивалось к смерти. При смерти супруга вдова

получала т. н. «вдовый прожиток». В 1681 г. было установлено вдове обеспечение для вдовцов и таким образом признаны равные права супругой при смерти одного из них на материальное обеспечение. Равные права супругов на прижизненное содержание в этот период законодательно не закреплялись.

До XVII в. отношения родителей и детей строились по модели «власть-подчинение»: родители могли отдавать детей в монастырь, распоряжаться их брачной судьбой. Право родителей на свободу детей исчезло к середине XVII в., но они получили возможность отдавать детей в услужение (Соборное Уложение 1649 г., гл. XX, ст. 45). М. Ф. Владимирский - Буданов отмечал, что это происходит из обязанностей родителей обучать детей и давать им кормление.

Сложившегося законодательства о содержании в XV-XVIII вв. нет, но некоторые нормы представляются интересными. Так, ст. 5 гл. XXII Соборного Уложения закрепляла суровое наказание для детей, отказывающихся содержать старых родителей - «бить кнутом нещадно»; в Петровскую эпоху было ограничено право родителей на уход в монастырь, если у них оставались малолетние или необеспеченные дети.

Семейное право России в XVIII - начале XX вв. все больше внимания уделяет именно вопросам содержания нуждающихся членов семьи. В этот период законодательство о супружеском содержании можно назвать достаточно развитым, но односторонним - обязанность по содержанию возлагалась только на мужа. Право жены на содержание считалось неотчуждаемым, любые договоры, направленные на его ограничение или прекращение, признавались недействительными, капитализация алиментных платежей не допускалась, алименты присуждались с момента предъявления иска [1, с. 212]. Муж, не имеющий капитала, не освобождался от алиментной обязанности. С другой стороны, наличие у жены имущества, позволяющего ей вести тот образ жизни, какой ей мог бы обеспечить муж, устраняло ее право требовать содержания. Закон не ставил алиментную обязанность мужа в зависимость от совместного проживания супругов. Таким образом, законодатель исходил из предположения о том, что муж всегда способен приобретать средства; он не мог требовать содержания от своей жены даже в том случае, если жена была достаточно обеспечена, а он нуждался в материальной поддержке. Муж в этот период мог защищаться от финансовых притязаний жены при непродолжительности брака, при разводе без особых причин. Вопрос о предоставлении содержания при признании брака недействительным решался на уровне региональных правовых актов.

Родители в этот период обязывались содержать своих законных (т. е. рожденных в законном и действительном браке) детей по своему состоянию до достижения детьми 21 года (ст. 172 ч. 1 т. X Свода Законов Российской Империи 1832 г.). Законодательство этого периода закрепляло за отцом

больше обязанностей по содержанию детей, чем за матерью.

Институт содержания внебрачных (незаконных) детей оформился в начале XX в., до этого единственной возможностью защиты прав внебрачного ребенка было обвинение отца в противозаконном сожитии с матерью ребенка, предоставляемое содержание рассматривалось как возмещение причиненного матери вреда (ст. 994 Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845г., решения Кассационного Департамента Сената № 659 и 694 за 1868 г.; № 429 за 1870 г.; № 1383 за 1873 г.). Закон «О внебрачных детях», принятый 03.06.1902 г. и вошедший в ч. 1 т. X Свода Законов Российской Империи 1332г. существенно изменил статус внебрачных детей - в частности, здесь была определена алиментная обязанность отца по отношению к внебрачному ребенку; закреплена обязанность отца ребенка содержать его мать, если необходимость ухода за ребенком лишает ее возможности зарабатывать; закреплена возможность заменить периодические выплаты единовременной суммой.

Законодательство о внутрисемейном содержании в период с декабря 1917 г. по 1968 г. существенно изменилось. Семейное право оказалось той сферой, куда новая власть после Октябрьской революции 1917 г. вторглась наиболее масштабно и болезненно - реформа семейного права началась уже в декабре 1917 г., а первым российским кодексом стал Кодекс Законов об Актах гражданского состояния, Брачном, Семейном и Опекунском Праве, принятый 22.10.1918г. (далее — Кодекс 1918г.), появившийся в то время, когда в стране не существовало еще ни гражданского, ни уголовного кодифицированного законодательства.

Послеоктябрьская семейно-правовая реформа была проведена во многом насильно, население страны в массе своей оказалось к ней не готовым. Л. Н.Завадская справедливо отмечает, что в России «женский вопрос» инициировался не женщинами, и не женщины выбирали пути его решения [2, с. 76]. Решение проблем, связанных с правами женщин и детей, без учета мнения самих женщин, привело к принятию актов, отбросивших Россию на десятилетия назад (например, документов 1936 и 1944 гг.) и к тендерному неравенству, которое до сих пор наблюдается в семейном законодательстве. Указ Президиума Верховного Совета СССР от 21.07.1967 г. «Об улучшении порядка уплаты и взыскания алиментов на содержание детей» впервые закрепил возможность их добровольной уплаты по письменному заявлению плательщика и предусмотрел отметки в паспортах лиц, злостно уклоняющихся от уплаты алиментов.

Использованные источники:

1.Бакаева, И. В. Некоторые проблемы предмета семейно-правового регулирования [Текст] / И. В. Бакаева // Ученые записки: сборник научных трудов юридического факультета РГУ. – Ростов-на-Дону. : Издательский Дом «Проф-Пресс», 2002. – № 4. – 544 с.

2. Завадская, Л. П. Гендерная экспертиза российского законодательства [Текст] / Л. П. Завадская. – М. : Издательство БЕК, 2001. – 153 с.

*Муратова А.Р., к.э.н.
преподаватель
кафедра Маркетинга и торгового дела
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар
Шумилина М. А., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Владимирский филиал
Российский университет кооперации
Россия, г. Владимир*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена анализу формирования налоговой базы территориальных бюджетов в части налоговых поступлений. Глобальные процессы, происходящие в настоящее время во внешней политике России оказывают весьма негативное влияние на её экономическое развитие, что находит свое отражение в снижении налоговых доходов бюджетов всех уровней и актуализирует необходимость разработки мер по стабилизации бюджетной политики, регулированию межбюджетных отношений и поиска путей наращивания доходной части территориальных бюджетов страны.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, налоги, налоговые поступления, доходы бюджета

Одной из главных задач любого государства, а так же субъектов Российской Федерации является пополнение своей доходной базы для выполнения функций жизнедеятельности региона. Но проблема, с которой сталкиваются субъекты при выполнении этой задачи, является сравнительно малый объем доходов – нехватка денежных средств, дефицитность бюджета и впоследствии государственный долг.

Для федеративного устройства России вот уже более 10 лет характерно большое число дотационных регионов на фоне узкого круга субъектов-доноров. Эта диспропорция порождает массу внутренних экономических и социальных проблем, которые с течением времени только усугубляются.

На местном уровне существует проблема недостаточности собственных доходов. В России, больше половины муниципальных образований имеют дефицитный бюджет (в 2011 г. – 45%, 2012 г. – 56,7%, 2013 г. – 47,5%). Ко всему этому больше 50% доходов местных бюджетов

формируются за счет межбюджетных трансфертов, что означает высокую зависимость от государства. [1]

В рамках проведенного исследования сформулируем и обоснуем ряд предложений, которые, на наш взгляд, смогут оказать положительное действие на формирование доходной части территориальных бюджетов.

Для повышения доходов консолидированного бюджета предлагается постепенно отменять льготы по региональным и местным налогам, например, по налогу на имущество и земельному налогу. Решением проблемы здесь видится замена данного механизма налоговых льгот иными мерами государственной поддержки. Например, ряд налоговых льгот на инвестиции предприятий разумнее заменить государственными гарантиями или инвестиционными налоговыми кредитами.

В Налоговом кодексе в качестве механизма стимулирования предусмотрено предоставление налоговых льгот (в том числе и по региональным налогам), что позволяет использовать так называемые «серые схемы» вполне легального уклонения от уплаты налогов. В то же время не всегда средства, высвобождаемые в результате использования льгот, расходуются эффективно и по целевому назначению. В результате применения этих льгот не достигается предполагаемого эффекта от применения льгот и в то же время бюджет лишается доходов. В регионах из-за применения подобных схем из-под налоговых платежей уходят миллиарды рублей.

Преимущество кредитов перед налоговыми льготами при решении инвестиционных задач состоит в том, что в случае нерациональной реализации инвестиционного проекта льготированные средства не могут быть возвращены в бюджет, в то время как налоговый кредит возратить в бюджет необходимо. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации при предоставлении налоговых кредитов устанавливают условия их предоставления, которые могут включать условие досрочной уплаты налога в случае как нецелевого, так и неэффективного использования налогового кредита.

Предоставление налоговых льгот предполагает временное предоставление преимуществ экономического или социального характера. Широкое их применение снижает уровень финансового обеспечения обязательств бюджета любого уровня. Так же логичнее было бы на федеральном уровне (в Бюджетном кодексе РФ) установить ограничения на суммарное предоставление налоговых льгот и увязать их с предельным размером бюджета соответствующего уровня. Можно также воспользоваться опытом, в частности, Швейцарии, в которой Конфедерация может издавать предписания против необоснованных налоговых льгот (пункт 3 статьи 129 Конституции Швейцарии).

Однако наиболее крупные налоговые льготы в отношении железных

дорог, трубопровод и линий электропередачи следует сохранить с целью создания возможностей для развития соответствующей инфраструктуры и сдерживания роста тарифов.

Способствовать повышению доходной базы может повышение ставок акцизов на табачную и алкогольную продукцию темпами, превышающими прогнозируемую инфляцию. Кроме финансовых выгод, данная мера способствует решению задач в области охраны здоровья населения.

В настоящее время в соответствии с действующим законодательством налоговые платежи по НДС зачисляются в федеральный бюджет в полном объеме по базовой ставке 18 % и распределения НДС в пользу регионов не предусмотрено. Если перейти к политике распределения НДС в равных долях между центром и регионами, то это могло бы отчасти решить проблему доходной базы некоторых регионов и уменьшить число дотационных субъектов, увеличив число субъектов-доноров.

Например, в США налог с продаж (аналог российского НДС) является налогом штата, и доходы от этого налога полностью зачисляются в бюджет штата. В Германии, которая по административно-территориальному устройству является федерацией, поступления НДС распределяются практически поровну между федеральным бюджетом и бюджетами земель: 50,5 % — в федеральный бюджет, 49,5 % — в бюджеты земель. Похожая фискальная политика проводится и Австрией. В Канаде некоторые регионы получают НДС, а некоторые — налог с продаж. [2]

Политика распределения НДС в пользу региональных бюджетов приведет к заметному оздоровлению российской экономики.

Для получения дополнительных доходов консолидированного бюджета субъектов так же нужно создавать благоприятный инвестиционный климат, для привлечения потенциальных инвесторов в свой регион.

Приток инвестиций приведет к развитию регионов. Например, Летняя Универсиада в Казани в 2013 году, Зимние Олимпийские игры в Сочи в 2014 г., Чемпионат Мира по футболу в 2018 году в тринадцати городах России. Все эти мероприятия мирового уровня привлекают инвестиции в регионы — строятся дороги, аэропорты, гостиницы, стадионы, развивается туризм и все это никуда не уходит после проведения мероприятия они остаются и дальше приносят прибыль, развивают экономику регионов.

Анализ зарубежного опыта налогообложения может оказать большую пользу в реформировании местного налогообложения. Общая величина местных сборов в странах Запада оценивается величинами от одной до двух третей бюджета того или иного муниципалитета. Недостающее восполняется трансфертами с более высокого административного уровня - будь то штат, федеральная земля, федерация. За рубежом также взимаются: налог на игровой бизнес, налог на гостиничные услуги, сбор за регистрацию автомобилей, налог на парковку автомобилей.

В 2014 году Департаментом налоговой и таможенно-тарифной политики было рассмотрено обращение, поступившее из Федеральной налоговой службы, по вопросу замены транспортного налога на налог на парковку. [3]

Было решено, что плата за парковку не может заменить транспортный налог, поскольку является услугой, не подпадающей под понятие налога. Транспортный налог входит в систему имущественных налогов, взимаемых вне зависимости от факта использования данного имущества. Объектом налогообложения по транспортному налогу признаются не только легковые и грузовые автомобили, но также водные и воздушные транспортные средства.

Однако мы считаем, что к рассмотрению данного вопроса стоит вернуться в другом контексте, не замена налога, а введение дополнительного налога на парковку автомобиля. В этом случае, такая мера повлечет увеличение доходной части региональных бюджетов.

Зарубежная практика финансового обеспечения муниципалитетов показывает, что разработанные системы местных сборов способствуют развитию экономик территорий, повышению потребительского спроса, жизненного уровня населения. Современные западные системы местного налогообложения во многом основываются на классических воззрениях, особенно при наличии на местах немалого количества собственных объектов обложения, передачи им в основном имущественных налогов, ограниченно используют косвенные налоги.

Так же, для формирования доходной части целевых бюджетных фондов можно предложить ввести сбор с автозаправочных станций, сеть которых достаточно быстро развивается. Ставку данного сбора можно установить в размере 1 % от оборота. Средства, которые автозаправочные станции будут уплачивать в бюджет, могут быть приняты ими в качестве внебюджетных расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что закрепленный в статьях 14 и 15 НК РФ перечень местных налогов и сборов нуждается в расширении.

Принцип расщепления налоговых поступлений обеспечивает выравнивание вертикальных дисбалансов и позволяет сократить дотационность нижестоящих бюджетов. Однако он имеет ряд существенных недостатков: отсутствие на местном уровне взаимосвязи между объемом предоставляемых бюджетных услуг и уровнем налогообложения, заинтересованности органов власти местного самоуправления в развитии налоговой базы и формировании благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, ограничение возможностей для проведения долгосрочной экономической и бюджетной политики, размывание ответственности за состояние бюджетной сферы. В наибольшей степени эти

недостатки проявляются в отношении регулирующих доходных источников (налогов) с ежегодно устанавливаемыми нормативами отчислений в бюджеты разных уровней.

Для устранения этих недостатков необходимо:

1) расширить налоговые полномочия органов власти местного самоуправления при одновременном предотвращении недобросовестной налоговой конкуренции и обеспечении единого налогового пространства;

2) законодательно закрепить основные доходные источники (собственные налоги, отчисления от налоговых поступлений) за местными бюджетами на постоянной (долгосрочной) основе в соответствии с установленным разграничением расходных полномочий и обязательств;

3) сократить масштабы расщепления налоговых поступлений между уровнями бюджетной системы, предусматривая при прочих равных условиях зачисление 100 процентов поступлений по определенным видам налогов и сборов за бюджетом одного уровня;

4) отказаться от практики централизации поступлений по местным налогам в вышестоящие бюджеты;

5) обеспечить уплату налогов, поступающих местные бюджеты, по месту фактической деятельности предприятий, ввести правовые и финансовые механизмы по противодействию недобросовестной налоговой конкуренции.

Считаем, что в сложившихся экономических условиях наша страна имеет огромный потенциал для развития национальной экономики: повышение инвестиционной привлекательности регионов, укрепление и развитие отдельных отраслей промышленности, активное развитие и регулирование функционирования свободных экономических зон, повышение человеческого потенциала как фактора формирования национального богатства и т.д. Меры направленные модернизацию российской экономики, при их положительном эффекте повлекут за собой увеличение налогооблагаемых баз, и, следовательно увеличение доходной части бюджетов всех уровней.

Кроме этого стоит обратить внимание на ряд проблем, лежащих за пределами налоговых отношений, но при детальном рассмотрении которых, можно увидеть опосредственное негативное влияние на величину налоговых поступлений в бюджеты страны.

Например, в больших масштабах на территории России имеют место неучтенные земельные и имущественные объекты, введение в экономический оборот которых, позволит решить обозначенные в выпускной квалификационной работе проблемы.

К таким объектам относятся незаконно занятые земельные участки без разрешающих документов их использования, а также реконструкция, перепланировка, бесхозное содержание зданий, строений, сооружений,

жилых и нежилых помещений и т.п.

Для примера приведем несколько регионов Российской Федерации. На территории Ставропольского края имеется свыше 7,5 тыс. многоквартирных домов, из них только под 4,3 тыс. сформированы земельные участки, (присвоен кадастровый номер, определена кадастровая стоимость), все остальные участки, а то есть более 57 % не поставлены на кадастровый учет, а значит, не подлежат налогообложению [1]. В г. Сочи Краснодарского края незаконно было возведено более 200 объектов. Тогда как домов, строящихся на законном основании, всего около 70.

В целом, по оценкам специалистов, более чем 40% жилых домов, дачных участков, парковок для автомобилей и прочих объектов не имеют официальных документов на право собственности [4].

Решением таких проблем может стать проведение инвентаризации и постановки на муниципальный учет земельных и имущественных объектов. Для этого можно использовать различные способы, а именно: оказать помощь гражданам при оформлении прав собственности на их земельные участки и имущество; создать группы, которые будут заниматься выявлением незарегистрированных объектов недвижимости.

Второй мерой увеличения доходов в местный бюджет может быть переход к определению налоговой базы по налогам на имущество на основе кадастровой стоимости земельных участков и объектов недвижимости, рассчитываемой на основе рыночной стоимости при государственной кадастровой оценке. [5, с. 21-24]

Данная мера является необходимой на наш взгляд, потому как инвентаризационная стоимость объектов налогообложения очень сильно отличается от их рыночной, а причиной этому является отсутствие необходимой информации о рынке недвижимости и о местоположении объекта недвижимости.

Инвентаризационная стоимость новых домов на окраинах больших городов намного выше, чем инвентаризационная стоимость высококачественных элитных домов, построенных в 1960-70-х годах, расположенных в центре города, несмотря на то, что их рыночная стоимость значительно выше. Анализ данных за 2014 год показал, что инвентаризационная стоимость новостроек в г. Краснодаре в 6,2 раза ниже их рыночной, в г. Сочи – в 10 раз. [4]

И в заключении хотелось бы отметить, что на пути поиска способов увеличения поступлений доходов в собственные бюджеты муниципалитетов присутствуют различные препятствия, которые в основном связаны с отсутствием заинтересованности и желания должностных лиц органов местного самоуправления в осуществлении комплекса мер по привлечению доходов на территории муниципального образования, так как это приведет к уменьшению дотаций, поступающих из бюджета субъекта федерации.

Но если, муниципальные образования хотят увеличить свою доходную базу и тем самым остаться независимыми от бюджетов различных уровней им просто необходимо преодолеть все имеющиеся препятствия и не побояться исключить дотации в обеспечении равновесия расходов и собственных доходов, ведь они обладают весьма достаточной налоговой базой и могут себе это позволить.

В заключение стоит отметить, что в перспективе регионам придется чаще обращаться к теме поиска методов пополнения доходов за счет собственных источников и мер по оптимизации своих расходов.

Использованные источники:

1. Материалы сайта «Федеральная служба государственной статистики» // URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 24.05.2015 г.)
2. Лучше стимулировать регионы РФ, чем экономику США/ Сайт РБК. URL: <http://top.rbc.ru/economics/22/06/2011/601917.shtml?autoplay> (дата обращения 24.05.2015 г.)
3. Письмо Минфина РФ от 20 января 2014 г. N 03-05-06-04/1537 URL: http://taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-347499-pismo_minfina_rf_ot_20_yanvarya_2014_g_n_03_05_06_04_1537 (дата обращения 04.06.2015 г.)
4. Материалы сайта администрации и городской Думы города Краснодара // URL: <http://www.zakaz.krd.ru/> (дата обращения 14.05.2015 г.)
5. Домбровский А.Н. Резервы доходов и эффективность расходов местных бюджетов // Финансы. 2013. № 6. С. 21–24.

*Мухатинова Р.Н.
специалист по научно-исследовательской работе студентов
УрГЭУ
Титовец А.Ю.
ассистент
кафедра региональной, муниципальной экономики и управления
Благинин В.А.
студент 5го курса
специалист информационной поддержки
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический
университет»
Россия, г. Екатеринбург*

ФРИЛАНСИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ И СТРАНЫ

Аннотация: В статье рассмотрена возможность решения проблемы занятости и безработицы населения путем законодательного закрепления специализации фрилансера в стране.

Ключевые слова: фрилансинг, аутсорсинг, занятость населения,

безработица, конкурентоспособность.

Проблема занятости и безработицы – одна из главных в развитии экономики не только региона, но и страны в целом. От уровня безработицы зависит многое, и, прежде всего такие факторы как Уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы, уровень миграции. Безработица — это важное явление, которое характеризует макроэкономическую нестабильность и имеет циклический характер развития. Ситуация, сложившаяся в настоящее время на рынке труда многих регионов, характеризуется высокой напряженностью и заставляет всерьез задуматься о проблемах занятости безработицы. В некоторых регионах это проблема является наиболее острой и требует незамедлительного вмешательства.

Многообразие форм безработицы делает задачу ее сокращения чрезвычайно сложной. Поскольку единого способа борьбы с безработицей не существует, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать различные методы.

Уровень фрикционной безработицы может быть снижен за счет:

- улучшения информационного обеспечения рынка труда. Во всех странах эту функцию выполняют организации по трудоустройству (биржи труда). Они собирают у работодателей информацию о существующих вакансиях и сообщают ее безработным;

- устранения факторов, снижающих мобильность рабочей силы.

Сокращению структурной безработицы более всего способствуют программы профессионального переобучения и переквалификации. Такого рода программы должны привести к тому, чтобы рабочая сила наилучшим образом соответствовала имеющимся рабочим местам. Эта задача достигается программой профессиональной подготовки, информацией о рабочих местах. Программы профессиональной подготовки обеспечивают как подготовку на рабочих местах, так и в специальных учебных заведениях для безработной, молодежи, а также для рабочих старших возрастов, чья профессия оказалась устаревшей.

Наиболее трудно бороться с циклической безработицей. Для решения такой задачи наиболее эффективными являются следующие меры:

- Создание условий для роста спроса на товары. Так как спрос на рынке труда – производный и зависит от ситуации на рынках товаров и услуг, то занятость возрастет, а безработица упадет в том случае, если товарные рынки предъявят больший спрос и для его удовлетворения надо будет нанять дополнительных работников.

- Создание условий для сокращения предложения труда. Очевидно, что чем меньше людей претендуют на рабочие места, тем легче найти работу даже при том же числе свободных рабочих мест. Сократить число претендентов на эти места и, более того высвободить дополнительные

вакансии для безработных вполне реально.

- Создание условий для роста самозанятости. Смысл такого рода программ состоит в том, что людям помогают открыть собственное дело, чтобы они могли прокормить себя и свою семью, даже если им не удастся найти работу по найму.

Одним из самых сложных способов в реализации и есть последний. Нужно затратить большие средства для эффективного функционирования таких условий, однако с развитием информационных технологий основались и развиваются некоторые направления деятельности, которым почему-то не уделяют должное внимание. Речь идет о фрилансинге. Этот термин пришел в Россию из зарубежья и охотно прижился в рунете. Работа фрилансером означает труд вне штата компании, на подобие частной практики. Фрилансер сам выбирает работу, сам находит клиентов, сам получает за это гонорар. Некоторые рассматривают фриланс как первый шаг к собственному бизнесу, а это означает что условия для роста самозанятости создались автоматически, при этом ни органы местного самоуправления, ни государственные органы не тратили никаких средств на реализацию своих функций. Это несомненный плюс, однако развитием системы фрилансинга никто не занимается, тогда как это один из самых эффективных способов снижения безработицы в регионах и повышения их конкурентоспособности.

Национальная статистика говорит о том, что 24% от всех занятых в ИТ сфере России это фрилансеры. Такую информацию нельзя считать верной, так как фрилансеры не являются занятыми. Семантический анализ сферы фрилансинга показал, что официальное признание фрилансинга позволит снизить безработицу как минимум на четверть, однако для достижения такой цели нужно зарегистрировать фрилансинг как вид занятости.

Такой шаг позволит уже создать эффективную модель создания материальных благ в сфере фриланса, создать государственные и муниципальные биржи фрилансеров, официально трудоустроить большое число людей и понизить безработицу в регионах, а, следовательно, повысить их конкурентоспособность.

Использованные источники:

1. Демушкина Е.А. Фрилансинг как перспективное направление занятости // В мире научных открытий. – 2012. - № 2.6 (26). – С. 87-92.
2. Шехирева О.Ю., Мозговая А.А., Самохвалова С.М. Фрилансинг: особенности и перспективы // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2010. – Т.2. - №6. – С. 277-278.
3. Дундученко, Ю.С. Пути решения проблем управления привлечением и использованием иностранной рабочей силы в Свердловской области / Ю.С. Дундученко, В.А. Благинин // Экономика и социум. – 2014. - № 4-2 (13). – С. 1068-1071.

Назаров А.В.
преподаватель
кафедра математики и вычислительной техники
Назарова О.В., к.п.н.
доцент
кафедра информационных технологий в профессиональной
деятельности
Академия маркетинга и социально-информационных технологий -
ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ПОПУЛЯРНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация. Приведен аналитический обзор особенностей современных операционных систем с учетом их архитектуры, статистика их использования. Описаны предпочтения пользователей различных категорий. Обосновывается эффективность свободно распространяемых операционных систем.

Ключевые слова: архитектура операционной системы; популярность операционных систем; свободно распространяемое программное обеспечение.

Значительное число компьютеров, объединенных в глобальную сеть позволило создать всем известную Интернет, которая в общих чертах сходна с технически проработанной частью ноосферы, идею которой предложил наш соотечественник академик В.И. Вернадский еще в начале 20 века. Окном в этот необъятный мир информации стал компьютер.

По материалам сайта [2] на 14 января 2015 года население мира составляет 7 277 765 671 человек, из них 2 940 767 513 являются пользователями Интернет. Приблизительно 40 % населения мира пользуется Интернет, что, ориентировочно, соответствует числу пользователей собственно компьютеров, а число людей, использующих устройства, в которых имеются специализированные компьютеры значительно выше и приближается к 90 %.

В связи с эксклюзивно широким применением вычислительной техники, данная отрасль является весомой частью мировой экономики. Ее товароборот составляет триллионы долларов в год. Неотъемлемой частью мира электроники является программное обеспечение, благодаря которому техника позволяет в полной мере раскрыть свои способности и преподнести их человеку в удобном для использования виде [1].

Рынок программного обеспечения является также весомой частью

мировой экономики. Большинство программ являются платными и их авторы защищают свои права в соответствии с наиболее востребованной технологией Copyright ©. Законодательство большинства развитых стран мира в сфере защиты авторских прав все больше приближается к единому общемировому стандарту.

У современного пользователя имеется в распоряжении малопозиционный выбор: 1) полностью соблюдать законодательство и платить за необходимые программы значительные суммы (которые могут многократно превышать стоимость аппаратной части содержащегося рабочего места); 2) нарушать законодательство, используя пиратские взломанные версии программ (что чревато, как минимум, возможностью наложения значительных штрафов со стороны надзорных органов и правообладателей); 3) соблюдать законодательство, используя набор бесплатных свободнораспространяемых программ.

Многие пользователи делают выбор в пользу малоизвестных бесплатных операционных систем и комплекта бесплатных свободнораспространяемых приложений. Выбор этот сделать непросто, т.к. укоренившиеся стереотипы в этой области, помимо обыденных понятий «так, как у всех», «мне так удобно и привычно», имеют еще и большую психологическую силу. Преодолеть расставленные профессиональными психологами фирм - магнатов, цепкие ловушки способен не каждый.

Изучая статистику использования различных операционных систем во всем мире, можно выстроить следующую картину [5]:

Таблица 1

2014	Win8	Win7	Vista	NT*	WinXP	Linux	Mac	Mobile
December	20,5%	53,8%	0,8%	0,2%	4,9%	5,4%	9,5%	4,8%

Категория «Mobile» содержит следующие распространенные позиции [5]:

Таблица 2

2014	Total	iOS	Android	Windows	Others
December	4,81 %	1,18 %	2,73 %	0,49 %	0,41 %

Перераспределив проценты использования распространенных операционных систем с учетом их архитектуры, получаем:

Таблица 3

2014	Windows, %	MacOS, %	Linux, %	Другие, %
Декабрь	80,69	10,68	8,13	0,50

При более подробном исследовании материалов вышеуказанного источника за последние 10 лет прослеживается перспектива перехода части пользователей Windows в категорию пользователей Linux при почти постоянном проценте приверженцев MacOS. В настоящее время во всем

мире насчитывается свыше 75 млн. пользователей операционной системы Linux [2].

С учетом нынешней нестабильной внешнеполитической обстановки и постоянным удешевлением рубля по отношению к американской валюте, при которых актуальные профессиональные версии Windows имеют цену свыше 10 000 руб. на один компьютер, и даже версии Home - свыше 6 000 руб., необходимо задуматься, стоит ли тратить так много средств, и подумать о том, что в результате ощутимых затрат пользователь получит «пустую» операционную систему без большинства необходимых приложений.

Из табл. 3 можно заключить, что если человек планирует воспользоваться бесплатной операционной системой, то ему следует, в первую очередь, обратить внимание на Linux.

Операционная система Linux считается одной из самых простых в эксплуатации. Её сможет установить на свой компьютер человек даже мало знакомый с программами установок операционных систем. Можно смело сказать, что Linux на данный момент - это единственная альтернатива всем известной Windows. Программа названа так в честь её создателя - Линуса Торвальдса (Финляндия). Самая первая версия программы стала разрабатываться в 1991 году. Практически с первого выхода в свет, она стала пользоваться популярностью, и на это есть несколько основополагающих причин.

Это — бесплатная операционная система. На данный момент ситуация в области интеллектуальной собственности складывается такая, что становится не совсем эффективным приобретение нелицензионных копий Windows, а цена лицензионных достаточно высока для большей части населения, поэтому достойной альтернативой выступает Linux. Не стоит забывать и то, что покупая Windows, придется покупать и другие программы, которые работают в этой операционной системе. А в Linux и программы тоже бесплатны, конечно, они отличаются от привычных для пользователей Windows, но не менее функциональны. Это — надежная операционная система. В случае если аппаратная часть компьютера работает корректно, то Linux работает без зависания и требований перезагрузки. Кнопка RESET тоже потеряет свою актуальность. Это — безопасная операционная система. Linux не содержит вирусов. Сама операционная система построена таким образом, что исключает работу разного рода вредоносных программ. Следовательно, исчезает необходимость установки антивирусных программ, а ведь они - одна из причин более медленной работы компьютера и потери времени на различного рода проверки на наличие и устранение вирусов. У неё открытый исходный код. Пользователь может использовать и модифицировать код по своему усмотрению, а также исправлять ошибки, ликвидировать уязвимости, создавать дополнения к

программе или вообще, новые программы, работающие под этой системой, в общем, может работать над расширением её эффективности.

Необходимо отметить тот факт, что Linux сейчас - это большое сообщество программистов, которые работают над усовершенствованием этой программы в режиме нон-стоп [4]. Осведомленный скептик обязательно отметит, что Linux далеко неоднородная и не монотипичная система, имеющая общее ядро и большое количество оболочек - рабочих столов, различные базовые принципы и форматы пакетов. С таким утверждением трудно не согласиться. Для новичка необходима дополнительная информация о популярности данных дистрибутивов. Можно вступить в различные интернет-сообщества и путем изучения отзывов сделать вывод, какие системы предпочитают профессионалы с высоким уровнем подготовки и большим опытом, и с какой системы лучше начинать знакомство. Статистика за последнее время (вторая половина 2014 года) говорит о следующем [3]:

Таблица 4

Место	Дистрибутив	Число проголосовавших на данном ресурсе	Тенденция популярности*	Популярность, %
1	Mint	2376	+	5,63
2	Ubuntu	1853	+	4,39
3	Debian	1594	-	3,78
4	openSUSE	1402	+	3,32
5	Fedora	1314	=	3,11
6	Mageia	1131	-	2,68
7	CentOS	1128	-	2,67
8	Arch	1048	=	2,48
9	Elementary	940	=	2,23
10	Zorin	794	-	1,88
11	Android-x86	776	+	1,84

* «+» - рост популярности; «-» - снижение популярности; «=» - стабильная популярность.

Бесспорное первенство занимают deb-дистрибутивы, такие как Mint, Ubuntu, Debian. Но и тут предстоит нелегкий выбор. Наше мнение может, безусловно, оспариваться, но, полагаясь на личный опыт работы с различными дистрибутивами, рекомендуем выбрать лидера - Mint.

Linux Mint обладает несомненными преимуществами, такими как: популярность и распространенность, большим репозиторием, в состав которого входят практически любые пакеты пользовательских и профессиональных программ, большинство пакетов с открытым программным кодом, простота установки и настройки самой операционной системы и приложений, многие полезные приложения уже входят в сборку дистрибутива, имеется возможность для пользователя с определенными навыками работы в Linux составлять собственные сборки (со своим набором

приложений), а также возможность переноса персональной информации (в т.ч. конфиденциальной) и привычных настроек интерфейса операционной системы и приложений в последующие версии системы путем копирования конфигурационных файлов или каталогов, наличие драйверов практически всех узлов компьютера на установочном диске (кроме очень специфических периферийных, таких как некоторые принтеры, сканеры и пр.), которые распознаются и устанавливаются автоматически, отсутствие вирусов и необходимости установки антивирусных программ и др. По мнению авторов, простота установки и наличие большого количества предустановленных полезных приложений, делают Linux Mint наиболее приемлемым для большинства пользователей.

Использованные источники:

1. Шевцов В., Назарова О., Назаров А. Инновационное программное обеспечение в помощь начальному и малому бизнесу.// Качество. Инновации. Образование. № 10 (101), октябрь, 2013.
2. The Linux Counter Project - Statistics about Linux [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL: <http://linuxcounter.net/> (дата обращения 29.07.2015)
3. Distribution Release [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL:<http://distrowatch.com/index.php?dataspan=26> (дата обращения 29.07.2015)
4. Операционная система LINUX: общее описание [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL: <http://on.kg/information-systems/229-operacionnaya-sistema-linux-obschee-opisanie.html> (дата обращения 29.07.2015)
5. OS Statistics [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL: http://www.w3schools.com/browsers/browsers_os.asp (дата обращения 29.07.2015)

Назарова О.В., к.п.н.

доцент

*кафедра информационных технологий в профессиональной
деятельности*

Академия маркетинга и социально-информационных технологий -

ИМСИТ

Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА УРОВНЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ АНКЕТНЫХ ДАННЫХ

Аннотация. Приведена интерпретация анкетных данных студентов с точки зрения степени деловой активности студентов, профессиональной компетентности преподавателя и, в общем, уровня организации обратной связи «преподаватель - студент». В заключении кратко приведены практические рекомендации преподавателям по реализации принципа

рефлексивности в учебном процессе образовательной организации.

Ключевые слова: анкетирование, деловая культура, ценностная культура, частота повторяемости, рефлексивность.

Образовательные организации, безусловно, заинтересованы в высоких результатах обучения студентов. Качество образовательного процесса во многом зависит и от уровня деловой культуры взаимодействующих сторон. Оценка уровня делового взаимодействия в процессе обучения возможна и на основе анкетного материала, который предоставляют студенты анонимно по предложению руководства образовательной организации или преподавателя - инициатора анкетирования.

В нашем исследовании в анонимной анкете, предложенной студентам преподавателем после завершения курса учебной дисциплины и сдачи экзамена по дисциплине, не было конкретных вопросов. Преподаватель рекомендовал студентам в подробной, развернутой форме перечислить, на их взгляд, достоинства и недостатки проводимых им занятий, охарактеризовать стиль проведения занятий, отметить его личностные качества, значимые в процессе проведения занятий.

Высказывания респондентов можно упорядочить следующим образом (Таблица 1).

Таблица 1

Результирующая таблица соответствия категории ценности и частоты повторений в высказываниях студентов

Частота повторений позитивных высказываний	Категория ценности
Часто повторяется (42 комментария из 93)	- значимость для студента не только оптимальной, но и оригинальной организации учебного занятия
Менее часто повторяется (16 комментариев из 93)	- значимость для студента высокого профессионального уровня подачи учебного материала преподавателем
Редко повторяется (9 комментариев из 93)	- значимость возможности практического применения студентами в дальнейшей профессиональной деятельности полученных ими на занятиях знаний; - преподаватель предлагает дополнительный материал для самостоятельной работы и саморазвития; - значимость возможности высказывать личное отношение к проблеме, рассматриваемой на занятии;

	важность использования преподавателем на занятии современных интерактивных средств обучения и IT-технологий
Очень редко повторяется (3 комментария из 93)	<ul style="list-style-type: none"> - значимость личностных качеств преподавателя для студентов; - значимость объективной и многофакторной оценки знаний и умений студента; - значимость для студента возможности совершенствования своих ораторских способностей в ходе публичных ответов и выступлений; - важность для студентов индивидуального подхода к ним

Всего в анкетировании участвовали 55 человек и представили в общей сложности 122 комментария. Данные студенты представили свои ответы (оценки, предложения, замечания, критику, пожелания, рекомендации) в свободной, произвольной форме на листе бумаги. Среди них отмечено 93 позитивных отзыва о профессиональной деятельности преподавателя и 29 критических отзыва. При этом критические отзывы, возражения, как выяснилось в ходе детального анализа, были связаны с низким уровнем развития сферы межличностных отношений отдельных студентов, недостаточным уровнем их самоорганизации, психологическим дискомфортом в ходе публичных выступлений на учебных занятиях.

Следует отметить, что среди респондентов не было ни одного студента, который бы оставил только критические замечания и не отметил бы ни одного позитивного фактора в организации учебного занятия данным преподавателем. С другой стороны, абсолютное большинство анкетированных высказывали только позитивные оценки деятельности преподавателя и организации им учебного процесса.

Таким образом, все высказывания анкетированных можно обобщить в виде следующих ценностных категорий: значимость для студента высокого профессионального уровня подачи учебного материала преподавателем; значимость для студента не только оптимальной, но и оригинальной организации учебного занятия; значимость возможности практического применения студентами в дальнейшей профессиональной деятельности полученных ими на занятиях знаний; значимость возможности высказывать личное отношение к проблеме, рассматриваемой на занятии; важность для студентов индивидуального подхода к ним; значимость для студента возможности совершенствования своих ораторских способностей в ходе публичных ответов и выступлений; важность использования преподавателем на занятии современных интерактивных средств обучения и IT-технологий; преподаватель предлагает дополнительный материал для самостоятельной работы и саморазвития; значимость объективной и многофакторной оценки

знаний и умений студента; значимость личностных качеств преподавателя для студентов.

Современная система образования в основном ориентирует студентов на самостоятельное обучение и самообучение, развитие их творческих способностей, для чего студентам требуется формировать у себя умение обобщать, критически анализировать, вырабатывать знания на основе предшествующего опыта. Однако современные студенты не готовы к таким индивидуальным шагам. В большинстве своем они не умеют самостоятельно вырабатывать суждения, устанавливать логические и причинно-следственные связи, выявлять закономерности, аргументировать собственные выводы и умозаключения. По этой причине частота повторяемости в ответах респондентов таких ценностных критериев как «значимость возможности практического применения студентами в дальнейшей профессиональной деятельности полученных ими на занятиях знаний; преподаватель предлагает дополнительный материал для самостоятельной работы и саморазвития» лежит в интервале от [5-10), то есть повторяется редко.

По этой же причине в ответах анкетированных студентов мы встречаем критические замечания типа «слишком большой объем домашних заданий; не нравится, что преподаватель спрашивает на лекции и ставит оценки; не нравится, что преподаватель ставит оценки за домашнее задание», а также «рекомендации» отдельных студентов преподавателю «не проводить опросы и тесты на лекциях, а только на семинарах; не выдавать большой объем домашних заданий, не выдавать дополнительные индивидуальные задания» и т.п. Отсюда также видно, что такие необходимые составляющие человеческой жизни как трудолюбие, работоспособность, целеустремленность заметно потеряли свое значение, уступив верхние ступени иерархии ценности материальной обеспеченности.

В ответах наших респондентов очень редко (частота повторений — 3 из 93) прослеживается и такая тенденция: «преподаватель очень добрый и хороший человек»; «высокий уровень знаний преподавателя»; «позитивно воспринимаю учебную дисциплину и самого преподавателя». Последнее действительно согласуется с мыслью Л.Н. Толстого о том, что если «хочешь наукой воспитать ученика, люби свою науку и знай ее, и ученики полюбят тебя, а ты воспитаешь их; но ежели ты сам не любишь ее, то сколько бы ни заставлял учить, наука не произведет воспитательного влияния» [1].

Однако с другой стороны, крайне низкая частота повторений указанных ценностных категорий и тот факт, что студенты не придают большого значения таким ценностям как доброта, порядочность, скромность, эрудиция и не считают важным наличие вышеперечисленных качеств у преподавателя, подтверждает результаты исследований, в которых подчеркивается, что снижение авторитета надличностных ценностей

приводит к примитивизации духовных начал человека, что является причиной усиления эгоизма, цинизма и агрессии в социуме в целом. Таким образом, видим, что в настоящее время материальные ценности превалируют над нравственными ценностями, а эгоцентрические приоритеты доминируют над общественными [2].

Противопоставить этому современный преподаватель может только эффективную организацию образовательного и воспитательного процесса, обеспечивающего существенное индивидуальное развитие каждого студента по отношению к исходному уровню. Преподаватель, участвующий в нашем анкетировании, для решения обозначенных проблем ведет мониторинг следующих параметров учебного процесса: развитие не только профессиональных, но и общекультурных компетенций; собственная оценка учащимися своих знаний, навыков и уверенности в себе до, во время и по окончании учебных курсов, которые ведет данный преподаватель; оценка процента студентов, успешно завершающих учебные курсы дисциплин; анализ процентного состава выпускников, получивших желаемую работу по окончании вуза и/или поступивших в магистратуру (аспирантуру), иными словами, преподаватель в полной мере обеспечивает реализацию принципов рефлексивности воспитательной работы в данной образовательной организации.

Использованные источники:

1. Павелко Н.Н. Профессионально-педагогическая культура в контексте культурологического образования: Монография. / Научн. ред. И.И. Горлова. – Краснодар: «Раритеты Кубани», 2003. – 398 с.
2. Шевцов В.В., Назарова О.В. Воспитание в вузах: проблемы и поиски их решения. Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений. – 13-я Международная научно-практическая конференция, г. Пятигорск, 9-10 июня 2012г. / Международная академия финансовых технологий; Отв. за вып. д.э.н., проф. А.Е. Медовый. – Пятигорск: Издательство МАФТ, 2012, часть 2- 240 с. ISBN 978-5-8914-155-12.

Назарова О.В., к.п.н.
доцент
кафедра информационных технологий в профессиональной
деятельности
Академия маркетинга и социально-информационных технологий -
ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

**АНАЛИЗ УЧЕБНЫХ ПЛАНОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ
09.03.03 «ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА» НА СООТВЕТСТВИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫМ КРИТЕРИЯМ ИНЖЕНЕРНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ АВЕТ**

Аннотация. Определен уровень сочетаемости профессиональных компетенций ФГОС ВО с критериями АВЕТ инженерного образования, в частности, для направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика». Приведены рекомендации для преподавателей - составителей Рабочих программ по учебным дисциплинам указанного направления подготовки бакалавров с целью сбалансированности компетенций Учебного плана направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» и критериев АВЕТ.

Ключевые слова: *куррикулум; учебный план; стандарт; международные критерии; уровень соответствия; компетенции; рабочая программа; учебная дисциплина; бакалавриат.*

Реформы высшей школы предполагают адекватно ответить на беспрецедентные изменения и требования, которые предъявляются к студентам образовательных организаций [1,2]. Значительные изменения претерпевают и способы представления знаний, а также методы изучения областей знаний. В этой связи, важное значение уделяется на данном этапе развитию теории куррикулума. Структурные обновления куррикулума определяют вектор интенсификации всех остальных компонентов реформы. Многие исследователи считают, что куррикулум – это основная часть, и вместе с тем, гарант успеха реформы национального образования в целом.

Первоначально куррикулум обозначал, прежде всего, содержание образования. В дальнейшем это понятие трансформировалось, и теперь включает в себя руководство по преподаванию, учебники, а также все документы, необходимые преподавателю и студенту в процессе обучения. Куррикулум - это официальный документ, который должен утверждаться на уровне правительства. Как официальный документ куррикулум состоит из "общей части" и "конкретной предметной части". Когда мы говорим об общей части, прежде всего, имеем в виду документ, содержащий основные параметры образования, национальные рамки, философию образования вообще, культуру образования.

Современное направление реформирования заключается в развитии сетевой разработки куррикулума с несколькими взаимосвязями (нисходящими и восходящими). Разработчики при этом стремятся принимать во внимание потребности – не только образовательные требования, но и перестроить метод осмысления реальности и системы образования так, чтобы политические власти находились уже на уровне движущих сил разработки куррикулума. Власти, таким образом, становятся побудительными органами, развивающими многочисленные взаимосвязи между образовательными организациями и обществом, совместно определяя смысл, знания, методы и объемы образования [3].

В данное время нам более привычен термин «учебный план». Для конкретности в данной статье мы рассмотрим вопрос оценки качества учебных планов направления подготовки 09.03.01 «Прикладная информатика» международным критериям АБЕТ (**Accreditation Board for Engineering and Technology**). Эти критерии нацелены на обеспечение качества и поощрение систематического стремления к улучшению качества инженерного образования, удовлетворяющего потребности заказчиков в динамическом и конкурирующем окружающем мире.

Технические науки имеют свои корни в математике и естественных науках, но несут знания, направленные на созидательную деятельность. Их изучение обеспечивает связь между математикой и естественными науками, с одной стороны, и инженерной практикой, с другой. Инженерное проектирование – это процесс разработки системы, компонента или процесса, отвечающего ожидаемым потребностям. Это процесс принятия решений (часто итерационный), в ходе которого естественные науки, математика и технические науки применяются для того, чтобы оптимальным образом использовать ресурсы для решения поставленных задач.

Образовательная организация, желающая аккредитовать инженерную программу по международным критериям АБЕТ, должна четко продемонстрировать, что образовательные программы, реализуемые в ней, отвечают следующим критериям:

1. Студенты
2. Образовательные цели программы
3. Ожидаемые результаты (основные задачи) и оценивание программы
4. Профессиональный компонент
5. Преподавательский состав
6. Материальная база
7. Поддержка со стороны образовательной организации и финансовые ресурсы
8. Программные критерии.

Анализируя соотношение компетенций Учебного плана направления

подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» и критериев АВЕТ, можем отметить следующие особенности (Таблица 1).

Таблица 1

Соответствие компетенций группы ПК с критериями АВЕТ

Компетенции УП направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика»	Вхождение в критерии АВЕТ (сочетаемость профессиональных компетенций - ПК с критериями АВЕТ)	Критерии АВЕТ, с которыми сочетается данная компетенция из группы ПК
ПК-2	2 из 11	1. способность применять знания математики, науки и техники 2. знание современных проблем
ПК-3	1 из 11	1. способность использовать методы, навыки и современные инженерные инструменты, необходимые для инженерной практики
ПК-4	3 из 11	6. способность разрабатывать и проводить эксперименты, а также анализировать и объяснять полученные данные 7. способность разработать систему, компоненты системы или процесс в соответствии с имеющимися потребностями 8. способность использовать методы, навыки и современные инженерные инструменты, необходимые для инженерной практики
ПК-5	3 из 11	1. способность разработать систему, компоненты системы или процесс в соответствии с имеющимися потребностями 2. способность идентифицировать, формулировать и решать инженерные проблемы 3. способность использовать методы, навыки и современные инженерные инструменты, необходимые для инженерной практики
ПК-6	3 из 11	1. способность разработать систему, компоненты системы или процесс в соответствии с имеющимися потребностями 2. способность идентифицировать, формулировать и решать инженерные

		проблемы 3. способность использовать методы, навыки и современные инженерные инструменты, необходимые для инженерной практики
ПК-7	2 из 11	1. способность разрабатывать и проводить эксперименты, а также анализировать и объяснять полученные данные 2. способность использовать методы, навыки и современные инженерные инструменты, необходимые для инженерной практики
ПК-8	4 из 11	1. способность разрабатывать и проводить эксперименты, а также анализировать и объяснять полученные данные 2. способность разработать систему, компоненты системы или процесс в соответствии с имеющимися потребностями 3. способность идентифицировать, формулировать и решать инженерные проблемы 4. способность использовать методы, навыки и современные инженерные инструменты, необходимые для инженерной практики

Видим, что наиболее часто сочетаются компетенции из группы ПК с критериями АБЕТ а, b, с, j, k (Рис.1).

Число вхождений группы ПК в критерии АВЕТ

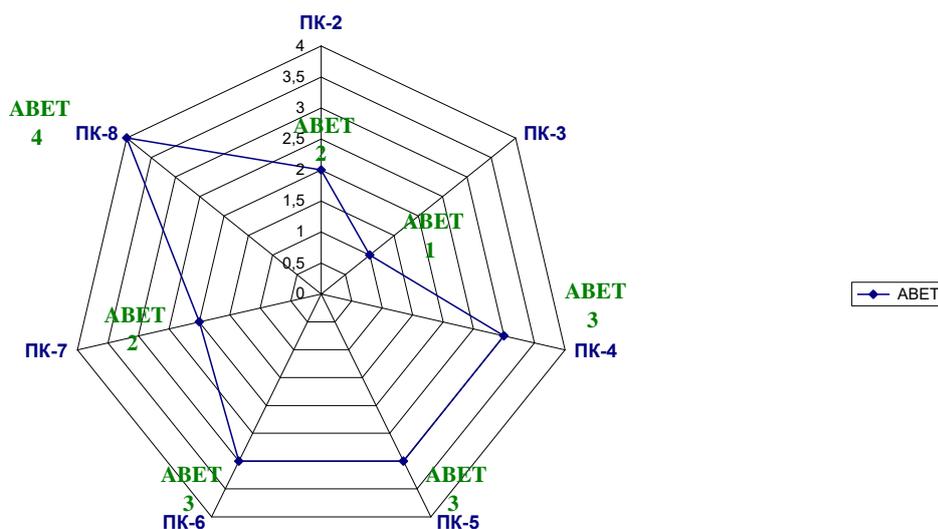


Рис.1. Анализ числа вхождений группы компетенций ПК в критерии АВЕТ

Кроме того, проведенный нами анализ позволяет заключить следующее: наибольшая включенность в компетенциях группы ПК отмечается для критерия k. Наименьшая включенность в компетенциях группы ПК отмечается для критериев a, g. В указанной группе компетенций отсутствует включение критериев d, f, g, i, h.

Следует также отметить, что в Учебном плане направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» не отражены такие компетенции как:

- f) понимание профессиональной и этической ответственности;
- g) способность результативного общения;
- h) достаточно широкое образование, необходимое для понимания влияния инженерных решений на общество и мир в целом;
- i) понимание необходимости и способность обучаться в течение всей жизни.

Вышесказанное свидетельствует о недостаточной проработанности компетенций, способствующих осознанию профессиональной и этической ответственности бакалавров. Узость представлений студентов о себе как о носителях только лишь инженерных знаний приведет, на наш взгляд, к снижению ответственности за качество конечного продукта их профессиональной деятельности на предприятии (организации). Это же, в свою очередь, как правило, приводит к повышению коррупционной составляющей, поскольку работник, имеющий недостаточные представления о этической ответственности может использовать для достижения

материальной выгоды и незаконные способы.

Таким образом, для сбалансированности компетенций Учебного плана направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» и критериев АВЕТ, в Рабочих программах учебных дисциплин следует отразить способы решения методологических проблем, связанных с развитием у студентов способности разрабатывать и проводить эксперименты, анализировать и объяснять полученные данные; разрабатывать систему, компоненты системы или процесс в соответствии с имеющимися потребностями; работать во многопрофильных командах, а также методы развития у студентов способности идентифицировать, формулировать и решать инженерные проблемы; использовать методы, навыки и современные инженерные инструменты, необходимые для инженерной практики; способность работать во многопрофильных командах; методы, развивающие профессиональную и этическую ответственность.

Использованные источники:

1. Шевцов В.В., Назарова О.В. Педагогический менеджмент и категория «Качество». // Актуальные вопросы образования и науки: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2014 г.: в 11 частях. Часть 11. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. С. 165-167.
2. Шевцов В.В., Назарова О.В. Обучение в вузах — этап к массовому сотрудничеству // Наука и образование: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 августа 2014 г.: в 5 частях. Часть 5. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. С. 140-143.
3. Шевцов В.В., Назарова О.В. Высшее образование — как фактор политической и культурной независимости нации // Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений. Сборник научных трудов по материалам 21 Международной научно-практической конференции, г. Пятигорск, 27-29 июня 2014г. / Международная академия финансовых технологий; Отв. за вып. А.Е. Медовый. - Пятигорск: Издательство МАФТ, 2014. - С.159-163. РИНЦ.

*Назюкова М.О.
студент 1 курса*

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

*Шигабетдинова Г. М., к.пед.н.
доцент*

ПРЕСС-РЕЛИЗ АНОНС КАК КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ

Коммуникации в современном мире приобретают все большую актуальность. Сегодня вследствие популярности интернета многие компании

осуществляют работу с Интернет-общественностью, используя письменные PR-коммуникации. Общепринятой и популярной возможностью является написание пресс-релиз, способной внести вклад в формирование и продвижение товаров компании или ее услугах.

Целью исследования является выявление критериев эффективности такого канала коммуникации как пресс-релиз.

Литературы, касающейся структуры пресс-релиза, достаточно. Наиболее полно отражено содержание пресс-релиза в книге Г.Н. Татариновой «Управление общественными отношениями». Автор представляет структуру пресс-релиза в форме «перевернутой пирамиды», смысл которой заключается в том, что сначала кратко излагается суть новости, а затем её наиболее существенные подробности. Данная структура включает в себя: заголовок пресс-релиза, он должен быть емким, заключать в себе информационный повод, лид-абзац содержит ответы на вопросы: Кто? Что? Где? Когда? Почему? основная часть, включающая в себя развернутую информацию, информация о компании, в которой рассказывается о деятельности компании и ее услугах, контактная информация, по которой журналист может обратиться за дополнительной информацией.

Выделяют несколько наиболее популярных информационных поводов для написания пресс-релиза:

- назначения новых руководителей
- поворотные моменты в развитии компании
- анонс предстоящего события (конференции, выставки, конкурсы)
- новость о появлении новых продуктов, услуг или направления деятельности компании

В качестве эмпирического анализа нами были выбраны для анализа пресс-релизы на разные темы. Пресс-релиз, взятый с сайта Ульяновского государственного технического университета. Научная сфера деятельности тесно пересекается с информационным поводом данного пресс-релиза: PR-олимпиада для студентов специальности «Реклама и связи с общественностью». Целью данного мероприятия является выявление творческих способностей у студентов. Следующий пресс-релиз, который мы решили проанализировать, был взят с сайта «Pronline». Сфера данного пресс-релиза так же является научной, но информационный повод совсем иной: конференция, в ходе которой, обсуждаются тенденции развития сети. Цель конференции: проведение мастер-классов, круглых столов, обсуждение вопросов поставленных данной теме. Третий пресс-релиз отличается от первых двух и сферой деятельности, и информационным поводом, и целью. Сферой данного пресс-релиза является финансовая деятельность. Информационный повод: специальные кредиты банков на покупку яхт и катеров. Цель пресс-релиза пересекается с его информационным поводом:

выявление, на каких условиях банки готовы давать кредиты.

Итак, результатам теоретического анализа является определение эффективности коммуникации, зависящая от следующих компонентов:

- структурированность информации по принципу «перевернутой пирамиды» (заголовок, лид-абзац, основная часть, информация о компании, контакты лица);

- отображение в лид-абзаце самых важных фактов новостей, ответы на вопросы «Кто?», «Что?», «Где?», «Когда?», «Почему?»;

- привлекательность заголовка;

- оптимальный объем.

- наличие контактных данных.

В результате сравнительного анализа трех пресс-релизов можно сделать следующие выводы:

Все три проанализированных пресс-релиза не соответствуют стандартам объема пресс-релиза: не учтен такой момент как краткость. Во всех пресс-релизах выделен лид-абзац, также присутствуют выходные контактные данные. Тема пресс-релизов соответствует содержанию самого пресс-релиза, указана дата публикации.

Таким образом, на основе теоретических результатов и на основе сравнительного анализа можно сделать вывод: пресс-релиз как канал коммуникации будет эффективен в том случае, если будут соблюдены следующие условия: пресс-релиз содержит актуальный информационный повод и представляет собой своевременно поданную информацию. У пресс-релиза выдержана структура: от основной информации к более подробной, по принципу «перевернутой пирамиды». Пресс-релиз должен быть кратким, но содержать в себе всю необходимую информацию. Обязательны контактные данные.

Использованные источники:

1. Блог «PR вокруг нас», <http://www.btpr.ru>
2. Журнал «PR в России», № 1 за 2009 год., <http://www.marketing.spb.ru>
3. «Как написать пресс-релиз», Андрианов Александр, <http://www.sandrianov.ru>
4. «УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ» Г.Н.Татарина, Издательский Дом «ПИТЕР»-2004. <http://www.studfiles.ru>

*Насиров Ю.З., к.э.н.
доцент, преподаватель
Абраменко И.П., к.э.н.
доцент, преподаватель
Агафонова Ю.Ю.
студент 3го курса*

*Донской Государственный Аграрный Университет
Россия, п. Персиановский*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Поддержка развития малых форм бизнеса, является важным направлением экономики России. Малый бизнес, являясь рыночной структурой, способен обеспечить свободу предпринимательского выбора и стимулировать эффективную организацию производства.

Ключевые слова: малый бизнес, федеральный закон, инфраструктура, государственная поддержка, субсидия, бюджет, софинансирование, гарантийный фонд.

В настоящее время государственная поддержка малых форм предпринимательства урегулирована ФЗ-209, а также перечнем других региональных и местных нормативно-правовых актов. Данный федеральный закон регулирует отношения, которые возникают между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки [1].

Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления [1].

Инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд.

Государственная поддержка малого предпринимательства выступает

одним из ключевых направлений экономической политики России. В рамках этой поддержки функционируют несколько программ, за реализацией которых пристально следит российское правительство [3]. Каждая из программ, направленных на стимулирование малого бизнеса, характеризуется: сроком действия, бюджетом и рядом других особенностей. В 2015 году в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства), которые могут быть представлены в различных формах, а именно:

- грант;
- льготное/бесплатное участие в выставках и ярмарках;
- льготный/бесплатный аутсорсинг;
- льготный лизинг;
- обучение (на безвозмездной основе, либо с частичным, обычно символическим, покрытием расходов);
- стажировка;
- денежные субсидии.

Согласно распоряжению правительства Р.Ф. от 28 марта 2015 года, в рамках государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» распределены средства в размере 16,9 млрд. руб. Это будет способствовать увеличению капитализации государственных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных программ по развитию малого и среднего предпринимательства, что, в свою очередь, позволит расширить круг субъектов малого и среднего бизнеса, которым будет оказана финансовая поддержка. Субсидии предоставляются в рамках подпрограммы данной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства». Средства распределялись в соответствии с правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства.

Главное условие для получения субсидии малому бизнесу – регистрация физического/юридического лица произошла не ранее чем два года назад: в этом случае предприниматель считается начинающим и подпадает под программу. Размер финансовой государственной помощи зависит от многих факторов, в том числе от региона, в котором зарегистрирован бизнес. Так, например, для Московской области предельное значение размера субсидии составляет – 500 тыс. руб., для субъектов федерации – 300 тыс. руб. Государство выдает субсидии на условиях софинансирования. Помимо этого, субсидия – целевая, т.е. существует регламентированный список направлений, по которым она может быть израсходована:

- покупка основных средств производства;
- оснащение рабочих мест;
- приобретение сырья и материалов;
- оплата аренды.

В том, что полученная предпринимателем субсидия была потрачена на указанные в перечне цели, ему предстоит отчитаться – представить в контролирующий орган документальные свидетельства совершенных расходов.

Процесс субсидирования устанавливается федеральными и региональными законодательными актами, поэтому порядок выдачи денежных средств и условия софинансирования в каждом субъекте Р.Ф. свои.

Необходимо отметить немаловажную роль гарантийных фондов. В подавляющем большинстве случаев начинающий предприниматель не имеет собственных средств в том объеме, который нужен для успешного осуществления предпринимательской деятельности. В итоге, возникает необходимость в заемных средствах, которые банки и прочие кредитно-финансовые учреждения выдают весьма неохотно: слишком велик риск невозврата [2]. Вот здесь и может прийти на помощь гарантийный фонд, готовый выступить поручителем по договорам лизинга, кредитным и иным банковским договорам. В России в настоящее время работает система региональных гарантийных фондов. Под их гарантии уже выдано 37 тыс. кредитов на сумму свыше 230 млрд. руб.

Как показывает опыт развитых стран, малый бизнес играет достаточно важную роль в экономике, его развитие оказывает непосредственное влияние на: экономический рост, насыщение рынка товарами высокого качества, снижение уровня безработицы, вследствие создания новых рабочих мест, т.е. решает ряд многих экономических, социальных и других проблем. Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому предпринимательству, население все более активно начинает заниматься малым бизнесом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года.
2. Андреев В., «Государственная поддержка малого предпринимательства» // Российская юстиция, № 5, 2011 г.
3. Рыбак О., «Малый бизнес в большой статистике» // Экономическая газета, № 10, 2013 г.

*Насонова Л.И., к.э.н.
Авдеев В.В.
магистрант 2 курса
Волгоградский государственный
социально-педагогический университет
Россия, г. Волгоград*

МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗОВ И БИЗНЕСА

АННОТАЦИЯ: В данной статье рассматривается модель организации взаимодействия ВУЗов и бизнеса

Ключевые слова: ВУЗ, бизнес, модель, взаимодействие, рынок труда, кадры,

В соответствии с Постановлением 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»[1], представителями работодателей во взаимодействии с ВУЗами должна осуществляться оценка контрольных цифр потребности экономики в кадрах по отраслям и внесение соответствующих предложений в исполнительные органы власти.

Представители бизнес структур участвуют в разработке проектов федеральных государственных образовательных стандартов, а также в формировании перечня компетенций выпускника ВУЗа в рамках ФГОС на основе профессиональных требований[2].

Для эффективной реализации ФГОС на основе компетентностного подхода необходимо создание интегрированного с бизнесом образовательного пространства ВУЗа, что подразумевает участие в реализации программы ФГОС ведущих специалистов как со стороны высшей школы, так и со стороны бизнес сообщества. Форма совместной реализации образовательных программ может быть различной, как с помощью отдельных мероприятий, таких как практика студентов в организации, так и в рамках интегрированных структур, таких как базовая кафедра, научно-образовательный центр и др.

Учитывая участие работодателей при разработке и реализации ФГОС, необходимо сотрудничество высшей школы и бизнеса при оценке сформированности заявленных компетенций у выпускника ВУЗа, а так же при разработке новых процедур оценки качества уровня сформированности профессиональных компетенций у выпускников.

Законом предусмотрено участие работодателей и общественных организаций в государственной аккредитации образовательной деятельности по основным образовательным программам ВУЗов[3].

Тем самым взаимодействие ВУЗов и бизнеса должно быть организовано на нескольких тесно взаимосвязанных уровнях, объединенных в систему. При неэффективном взаимодействии на одном из уровней, взаимодействие на других уровнях будет затруднено.

На основе вышеизложенного с помощью системного подхода мы можем сформировать модель организации взаимодействия ВУЗов и бизнеса при подготовке кадров экономического профиля (Рис.1). Данная модель представляет собой совокупность базовых уровней организации, на которых ВУЗы и представители бизнес-сообщества ведут совместную деятельность. От успешности деятельности на всех уровнях организации зависит общая эффективность взаимодействия, что в свою очередь отражается не только на непосредственных участниках организации взаимодействия этого процесса, но и на учащих, которые после окончания ВУЗа продолжают свою деятельность в организациях.



Рис.1 Модель организации взаимодействия ВУЗов и бизнеса

Уровни взаимодействия ВУЗов и бизнеса следует рассмотреть подробнее

1. *Оценка контрольных цифр потребности экономики в кадрах.* Основополагающий этап взаимодействия ВУЗов и бизнеса. Взаимодействие на данном этапе строится не напрямую, а косвенно, через государственные органы.

2. *Совместная разработка ФГОС и формирование перечня компетенций выпускников ВУЗов.* Взаимодействие ВУЗа и бизнеса на данном этапе является одним из ключевых факторов повышения качества

проектируемых образовательных программ.

3. *Совместная реализация образовательной программы с привлечением ведущих специалистов высшей школы и бизнеса.* Форма совместной реализации образовательных программ может быть различной, как с помощью отдельных мероприятий, например как практика студента в организации, или же проведение тренингов и занятий представителями бизнеса, так и в рамках интегрированных структур, таких как базовая кафедра, научно-образовательный центр и др.

4. *Совместный контроль и оценка уровня сформированности профессиональных компетенций.* Данный этап предполагает разработку содержательной части методик проверки уровня сформированности компетенций у учащихся, а также разработку новых процедур оценки уровня сформированности профессиональных компетенций.

5. *Участие работодателей и общественных организаций в государственной аккредитации образовательной деятельности по основным образовательным программам ВУЗов.* На данном этапе взаимодействие опосредовано процессом государственной аккредитации. Если всех предыдущих этапах налажено правильно, а образовательные программы соответствуют профессиональным требованиям работодателей, то подтверждением этому является успешное прохождение ВУЗом государственной аккредитации.

В Модели организации взаимодействия ВУЗов и бизнеса следует выделить некоторые допущения. Целесообразность этого состоит в том, чтобы оптимизировать модель под определенные особенности правового и педагогического аспектов взаимодействия ВУЗов и бизнеса, что позволит модели быть более четкой :

1. Взаимодействие основывается на актуальной нормативной базе, находится в рамках Концепции Федеральной целевой программы развития образования и удовлетворяет целям, указанным в «плане деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации на 2013-2018».

2. Процесс взаимодействия ВУЗов и бизнеса происходит в рамках компетентностного подхода. Компетентностный подход способствует достижению своих целей каждым субъектом в процессе взаимодействия ВУЗов и бизнеса. Для ВУЗов одной из основных целей является качественная реализация программы высшего профессионально образования, для работодателей получение компетентного молодого специалиста, а для студента-это реализация своих личностных и профессиональных устремлений.

Разработанная модель, является оптимальным ориентиром для организации взаимодействия ВУЗов и бизнеса. Уровни организации взаимодействия ВУЗов и бизнеса были разработаны с учетом правового,

педагогического аспектов, а также с учетом стратегии государства в сфере развития взаимодействия ВУЗов и работодателей. Модель предназначена для функционирования в современных социально-экономических условиях

Использованные источники:

1. 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»// «Собрание законодательства РФ», 17.02.2014, N 7, ст. 686
2. Постановление Правительства РФ от 22.01.2013 N 23(ред. от 23.09.2014) «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов»// «Собрание законодательства РФ», 28.01.2013, N 4, ст. 293.
3. Постановление Правительства РФ от 05.08.2013 N 662 «Об осуществлении мониторинга системы образования»// «Собрание законодательства РФ», 19.08.2013, N 33, ст. 4378

*Нерубенко И.Ю.
студент*

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в данной статье поднимается проблема важности инвестиционной политики в коммерческих банках, какие проводятся мероприятия, связанные с инвестиционной деятельностью и какую роль играют банки в данном процессе.

Ключевые слова: инвестиции, коммерческий банк, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, доход, ресурсы.

Экономический интерес банка состоит в обеспечении доходности операций, выполняемых банком, не забывая о надежности и ликвидности. Исходя из того, что банки в своей деятельности в основном используют привлеченные и заемные ресурсы, они не могут позволить себе вкладывать их в крупные инвестиционные проекты, не имея никаких гарантий, позволяющих это сделать.

Исходя из этого, к разработке инвестиционной политики коммерческому банку нужно исходить из реальных оценок риска, финансовой привлекательности проектов, сочетания краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных инвестиций, не забывая об экономической эффективности. В соответствии с базисными принципами регулирования банковской деятельности основой системы надзора является независимая

проверка политики, оперативной деятельности банка и используемых в нем процедур, которые вытекают из за выдачи кредитов и инвестирования капиталов и текущего управления кредитным и инвестиционным портфелями.

Отсюда можно сделать вывод, что банки должны четко отработать и закрепить главные мероприятия, связанные с организацией и управлением инвестиционной деятельностью. Говоря другими словами банк должен разработать и реализовать обоснованную инвестиционную политику.

В рамках инвестиционной политики банк занимается формированием системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности, выборов наилучших мер и способов их достижения. Если рассматривать инвестиционную политику с точки зрения организации, инвестиционная политика это комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью, направленная на достижение оптимальной структуры и объема инвестиционных активов, роста прибыли при оптимальном риске. Не стоит забывать о таких составляющих инвестиционной политики как тактические и стратегические процессы управления инвестиционной деятельностью коммерческого банка.

Процесс разработки инвестиционной политики сложен. Сложность состоит в продолжительности инвестиционной деятельности, которая проходит на основе анализа на перспективу, прогноза как внешних, так и внутренних условий, вероятностный характер которых усложняет создание инвестиционной политики.

Оценка альтернативных вариантов инвестиционных решений, выработка рациональной, с точки зрения прибыльности, ликвидности и риска определяет направления инвестиционной деятельности банка. Изменения во внешней среде оставляет свой отпечаток на разработке политики, из за чего следует применять меры, при более серьезных изменениях возможно даже изменения направления всей инвестиционной политики. Из выше сказанного можно сделать вывод, что создание инвестиционной политики, очень трудоемкий и сложный процесс даже при благоприятных условиях стабильно развивающейся экономики.

Выбор рациональных приемов осуществления стратегических целей инвестиционной деятельности предусматривает разработку главных направлений инвестиционной политики и установление принципов создания источников финансирования инвестиций.

Используя эти критерии следует выделить следующие направления инвестиционной политики:

- инвестирование с целью дохода в форме дивидендов, процентов, выплат из прибыли;
- получения дохода в виде увеличения капитала в следствии увеличения рыночной стоимости инвестированных активов;

-инвестирование для получения дохода, основной чего являются текущие доходы и приращение капитала.

Выбор любого из направлений будет главным звеном создания политики, устанавливающим источник получения дохода, подходы к анализу инвестиций, состав объектов инвестирования, а также уровень приемлемого риска.

Рассмотрим все три направления в подробности. Если компания выбирает первый вариант направления инвестиционной политики, для нее главным становится стабильность дохода. Такую политику можно назвать консервативной так как она отражает традиционные подходы к инвестированию. То есть средства вкладываются в активы с длительным периодом времени при высокой надежности, ликвидности, минимальном риске, при этом компания получает фиксированный доход. Выявление степени надежности вложений, уровня рисков а также гарантированности доходов является главной целью инвестиционного анализа. Так же не стоит забывать про такие аспекты анализа как сбор и обработку информации, которая описывает доходность ценных бумаг, движение процентных ставок, рейтинги компаний – эмитентов ценных бумаг.

Когда инвестиционная политика банка направлена на увеличение капитала на первое место выдвигается устойчивое увеличение рыночной стоимости активов, доходность в данном случае принимается как фактор, определяющий стоимость инвестиционных активов. Данное направление развития инвестиционной политики отличается более высокой степенью риска, которая может выражаться как обесценивая их стоимости капитала. В результате улучшения инвестиционных качеств и кратковременных колебаний рыночной конъюнктуры может произойти рост рыночной стоимости объектов инвестирования. Спекулятивная составляющая в данной политике имеет не мало важную роль.

Если компания выбирает агрессивное направление инвестиционной политики, для такой политики усиливается роль перспективных аспектов анализа с целью достижения высокой эффективности каждой операции, максимально возможного дохода в виде разницы между ценой приобретения и последующей стоимостью актива при определенном сроке инвестирования.

При выборе банком направления своей инвестиционной политики он не должен забывать об источниках финансирования. На основе сверки объемов, которые предусматриваются для формирования главных направлений инвестиционной деятельности, происходит прогноз потребности общего объема инвестиционных ресурсов. В рамках общей финансовой стратегии банка идет анализ долей которые пойдут на инвестиционные активы при распределении эффективного потенциала банка между разными видами активов, учитывая предстоящие потоки денежных

средств, а также учитывая привлеченные средства.

Не стоит забывать и о соответствии других структурных показателей. Ведь доходность и риск в значительной степени зависят от вида банковских ресурсов которые используются для финансирования, различающиеся по стоимости привлечения, степени риска их изъятия.

К анализу структуры активов нужно уделять особое внимание. Выбор оптимального соотношения между долговыми обязательствами банка и его собственным капиталом, определение структуры долговых обязательств по времени погашения, рискам, а также анализ других вариантов формирования инвестиционных ресурсов. Данная стратегия позволяет сопоставить структурные показатели источников финансирования инвестиций и характеристику рассматриваемого объекта инвестирования.

Инвестиционное решение банка должно быть направлено на получение рационального соотношения между структурных вложений, объемом и их ресурсным обеспечением с точки зрения максимальной доходности, при этом не забывая о цели минимизации риска, что является неотъемлемой задачей инвестиционной политики банка. При этом прогнозирование направлений инвестирования принимает более важный характер, который должен проводиться на основе прогнозируемых изменений объема и структуры вложений и источников их финансирования.

Делаем вывод, что инвестиционная деятельность совмещает в себе формирование направлений инвестирования и ресурсное обеспечение необходимого для этого.

При выборе источников финансирования нужно учитывать специфику всех видов банковских ресурсов, которые дадут возможность провести анализ этих ресурсов по степени стабильности, издержкам привлечения и другим критериям.

Хоть собственные средства банка из-за специфики банковского дела занимают небольшую долю в общем объеме банковских ресурсов, они являются наиболее лучшим вариантом при выборе источника финансирования, так как имеют наибольшую степень надежности и устойчивости.

Немало важным источником финансирования активных операций являются депозитные средства. Депозитные средства делятся на срочные и до востребования. Депозиты до востребования являются более дешевым источником ресурсов для банка в отличие от срочных вкладов. Минусом данного вида финансирования является высокая степень риска изъятия.

Большая часть привлеченных средств банков имеют краткосрочный или бессрочный характер. Этот факт является минусом при оценке инвестиционного потенциала отечественных банков. Но при этом этот фактор дает определенную возможность без нарушения ликвидности финансировать за счет краткосрочных средств среднесрочные и

долгосрочные инвестиции.

Существует необходимость активизации банков в инвестиционном процессе, которая определяется взаимосвязанностью эффективного развития банковской системы и экономики в целом. Мобилизация банками средств на инвестиционные цели в большей степени определяет направление участия банков в инвестиционном процессе. Это проявляется в виде предоставления кредитов инвестиционного характера, вложения средств в ценные бумаги, паи, долевые участия. Инвестиционную деятельность можно рассмотреть с двух сторон. Со стороны экономического субъекта, то есть банка, деятельность рассматривается как процесс вложения ресурсов банка на срок в приобретение или создание реальных активов, а также приобретение финансовых активов в дальнейшем с целью получения косвенных и прямых доходов. С другой стороны банк выполняет роль финансового посредника. Банк удовлетворяет инвестиционные потребности экономики. Иными словами, инвестиционная политика коммерческого банка связана с созданием целевых ориентиров инвестиционной деятельности, в процессе чего выбирая наиболее эффективные способы достижения этих ориентиров. Подводя итоги делаем вывод что, инвестиционная политика состоит из главных элементов: стратегии и тактики. Процесс разработки подразумевает разработку стратегических целей, направлений инвестиционной деятельности, источников финансирования инвестиций, анализ, оценку и мониторинг разработанной инвестиционной политики и если потребуется ее корректировку.

Использованные источники:

1. Игонина Л.Л. Инвестиции. Москва: Юрист, 2002, 480 с.
2. Коробова Г.Г. Банковское дело: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – М.: Юрист, 2011. – 751
3. Семенюта О.Г. Основы банковского дела в Российской Федерации. Учебное пособие / Под. ред. О.Г. Семенюты.- Ростов н/Д. Феникс, 2010. – 448 с.

*Неськина М.В.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки «Менеджмент»*

*Барашкина О.А.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки «Менеджмент»*

*Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Целью данного исследования является анализ и выделение проблем маркетинговой деятельности промышленного предприятия на примере ОАО «Орбита». Внимание уделяется расчету коэффициентов, характеризующих успешность маркетинговой деятельности ОАО «Орбита». Разработан ряд рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, коэффициент рекламной деятельности, исследование рынка, отдел маркетинга, маркетинговые исследования.

Актуальность данной темы работы обуславливается тем, что маркетинг, основываясь на положениях микроэкономики, предлагает конкретные подходы к удовлетворению желаний и запросов тех, кого сегодня интересует собственное состояние и всё то, что его окружает. Поскольку маркетинг исходит из положения о том, что выбор потребителя зависит от предлагаемого набора товаров, которые он оценивает лично. И таким образом маркетинговая деятельность предприятия довольно важный аспект, который не обходимо исследовать. Целью данной работы является исследование маркетинговой деятельности в ОАО «Орбита»

Открытое акционерное общество «Орбита» - одно из известных предприятий электронной промышленности Республики Мордовия. ОАО «Орбита» выпускает интегральные микросхемы, полупроводниковые приборы, регуляторы напряжения, выпрямительные блоки и электронно-пускорегулирующую аппаратуру. Предприятие было основано в 1965 году. В целом успех предприятия на начальной стадии производства был колоссальным, т.к. завод выпускал большое количество изделий и являлся наиболее прогрессирующим, процветающим и растущим на глазах предприятием в Республике Мордовия.

Таблица – Основные экономические показатели деятельности ОАО «Орбита» [4].

Наименование показателя	2010 год	2011 год	2012 год
Доход от реализации	716722	839470	897576
Чистая прибыль	-418	10295	4805
Сумма затрат на функционирование системы сбыта	8346	9981	10291
Затраты на рекламную деятельность	3391	5737	6271
Собственный капитал	270524	280819	371747
Заёмный капитал	130574	98294	141697
Денежные средства	227	2107	1465
Краткосрочные обязательства	175127	231197	200739
Дебиторская задолженность	71752	98493	147091
Общая сумма капитала	545727	550602	685952

Перейдем к анализу коэффициентов, характеризующие успешность маркетинговой деятельности предприятия [2].

1. Коэффициент изменения объема продаж (КИОП) отражает рост или снижение конкурентоспособности фирмы за счет изменения объема продаж:

$КИОП = ОПКОП / ОПНОП$, где ОПКОП - объем продаж на конец отчетного периода; ОПНОП - объем продаж на начало отчетного периода.

$$КИОП_{2011} = 839470 / 716722 = 1,17$$

$$КИОП_{2012} = 897576 / 839470 * 100\% = 1,06$$

2. Коэффициент доведения продукта до потребителя (КСБ) показывает стремление фирмы к повышению конкурентоспособности за счет улучшения своей сбытовой деятельности:

$КСБ = КИОП * ЗСБКОП / ЗСБНОП$, где ЗСБКОП - сумма затрат на функционирование системы сбыта на конец отчетного периода; ЗСБНОП - сумма затрат на функционирование системы сбыта на начало отчетного периода.

$$КСБ_{2011} = 1,17 * 9981 / 8346 = 1,4; \quad КСБ_{2012} = 1,06 * 10291 / 9981 = 1,1$$

3. Коэффициент рекламной деятельности (Крекл.д) показывает уровень стремления фирмы к росту конкурентоспособности за счет улучшения рекламной деятельности:

$Крекл.д = КИОП * ЗРДКОП / ЗРДНОП$, где ЗРДКОП - затраты на рекламную деятельность на конец (начало) отчетного периода

$$Крекл.д.2011 = 1,17 * 5737 / 3391 = 2; \quad Крекл.д.2012 = 1,07 * 6271 / 5737 = 1,16$$

4. Коэффициент конкурентоспособности маркетинговой деятельности

(ККМД). $ККМД_{2011} = (1,17 + 1,4 + 2) / 2 = 1,52$; $ККМД_{2012} = (1,06 + 1,1 + 1,16) = 1,11$

4. Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ)

$КТЛ = (\text{денежные средства} + \text{краткосрочные обязательства} + \text{дебиторская задолженность}) / \text{краткосрочные обязательства}$

$КТЛ_{2011} = (2107 + 98493) / 231197 = 0,44$;

$КТЛ_{2012} = (1465 + 147091) / 200739 = 0,74$

4. Коэффициент обеспеченности предприятия собственным оборотным капиталом

$КОСС_{2011} = (280819 - 402928) / 147674 = -0,82$;

$КОСС_{2012} = (371747 - 483812) / 202140 = -0,55$

6. Итоговый коэффициент конкурентоспособности (КПП)

$КПП = ККМД * КТЛ * КОСС$, где КТЛ — коэффициент текущей ликвидности; КОСС — коэффициент обеспеченности собственными средствами.

$КПП_{2011} = 1,52 * 0,44 * (-0,82) = -0,55$; $КПП_{2012} = 1,11 * 0,74 * (-0,55) = -0,45$

Таким образом, итоговый коэффициент эффективности маркетинговой деятельности имеет отрицательную величину и следовательно ОАО «Орбита» относится к группе фирм, действующих в рыночной нише. Маркетинговую деятельность в ОАО «Орбита» можно представить как некоторую последовательность определенных этапов.(рис.1).

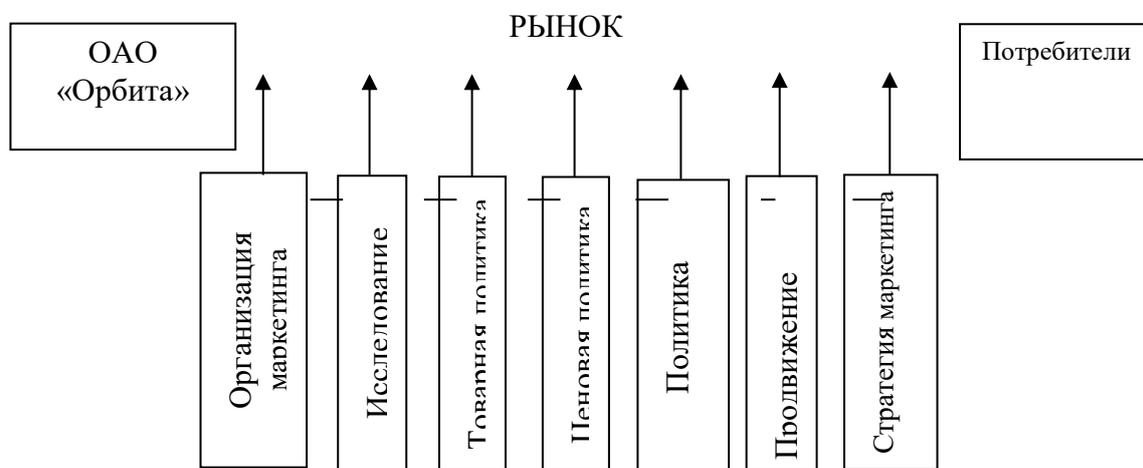


Рисунок 1- Маркетинговая деятельность

Для организации маркетинговой деятельности на предприятии следует выбрать форму управления. В ОАО «Орбита» маркетинговые функции возложены на отдел маркетинга, находящийся в ведении коммерческого директора.

При исследовании маркетинговой деятельности ОАО «Орбита» целесообразным является предложить ряд рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности. Необходимо образовать

и вести маркетинговую информационную систему в организации. Не самой последней задачей по совершенствованию является систематическое осуществление маркетинговых исследований, в том числе исследования состояния и возможностей самого предприятия. Целесообразным будет унифицировать все однообразные процедуры, результативнее использовать трудовые ресурсы. Также необходимо выделять средства на постоянное повышение образовательного уровня подчиненных. И так как в основном всем процессом управляют отечественные компьютеры, желательно настроить и сохранять систему внутрифирменных коммуникаций.

Таким образом, нами было выяснено, что ОАО «Орбита» по виду своей маркетинговой деятельности относится к фирмам, занимающим свою рыночную нишу.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент: Классическое издание / пер. с англ. под ред. А.Н. Петрова. - СПб.: Питер, 2011. - 344 с.
2. Зорин, А. Л. Справочник экономиста в формулах и примерах / А. Л. Зорин. – М. : Профиздат, 2006. – 335 с. : граф. – (Б-ка журн. 'Справочник экономиста') . – ISBN 5-903161-01-4 : 607.50.
3. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: Учебник - М.: Дашков и Ко, 2011. - 468 с.
4. Интернет – источник - <http://orbита.su/>

*Нигматьянова Д. Р.
ассистент
Шапошникова Р.Р.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ КУГАРЧИНСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В данной статье рассматривается процесс разработки программ социально-экономического развития территорий. Акцент сделан на целевой стадии разработки программ: построение дерева целей. Приводятся результаты апробации по построению программы социально-экономического развития Кугарчинского района Республики Башкортостан.

Ключевые слова: управление, программа, население, проект, результат.

Исследование вопросов планирования и управления социально-экономическим развитием территорий в настоящее время приобретает все большую актуальность[2]. В связи с этим возникают условия неоднородности экономического пространства территориальных образований, социальной дифференциации населения, социально-

экономических изменений, выбор подходов и способов планирования и управления социально-экономическим развитием становится необходимым для территорий.

Социально-экономическое развитие территории - это процесс повышения уровня жизни населения.

Основная проблема в программе социально-экономического развития территории района заключается в нехватки квалифицированных кадров, доступного жилья, низкая продолжительность жизни, недостаточное финансирование для реализации различных программ.

Главная цель управления муниципальным образованием - удовлетворение нужд населения, на основе эффективного использования имеющихся ресурсов[1]. Для этого необходимо осуществлять общее исследование обстановки, ставить главные действия задач и способы заключения границ по обеспечению жизнедеятельности местного населения.

Проанализируем проект социально-экономического роста Кугарчинского района Республики Башкортостан. Изучение социально-экономического положения района позволило установить проблему его развития и конкретизировать основную цель проекта - конструирование села, уютного для жизни и работы современных и будущих его жителей.

Пути решения данной проблемы заключаются в следующем:

- Обеспечение открытости деятельности государственных органов;
- Благоустройство района.
- Обеспечение населения доступным жильем;
- Повышение продолжительности жизни;
- Обеспечение без дефицитности образования;
- Увеличение и обеспечение устойчивости доходной базы бюджета Кугарчинского района;
- Реализация туризма в районе;
- Реализация приоритетных национальных проектов: «Доступное и комфортное жилье - гражданам России», «Здоровье», «Развитие агропромышленного комплекса».

Ожидаемые конечные социально-экономические результаты реализации программы района:

- Благоприятная демографическая ситуация;
- Интенсивное развитие АПК и промышленности за счет инвестиций и применения кластерных технологий;
- Приоритетное развитие предпринимательства в сфере услуг и промышленном производстве;
- Формирование и развитие туристической отрасли;
- Здоровая экологическая обстановка.

Итак, важность целей программы по данному варианту дерева целей и задач возникает необходимость определения экспертных оценок, после

проведения целевой стадии разработки социально-экономической программы района. Далее на следующих стадиях требуется распределение ресурсов в программе района и оценка ее эффективности.

Исполнение проекта формирует предпосылки с целью обеспечения единого и сбалансированного развития хозяйствующих субъектов района, приоритетного развития агропромышленного комплекса, ускорения развития социальной и природоохранной инфраструктуры района, реализации рыночной инфраструктуры. В результате осуществления мер, предусмотренных программой, увеличатся темпы формирования в секторах экономики и социальной сферы. За годы осуществления программы среднегодовые темпы прироста объема промышленной продукции составят 7,5 %, сельскохозяйственной – 5 %. Численность занятых в экономике района возрастет на 479 человек.

Создание благоприятных условий с целью успешного функционирования и развития субъектов малого предпринимательства будет способствовать повышению доли занятых на малых предприятиях до 38 % от числа занятых в экономике.

Таким образом, от полноты и реальности дерева целей зависит качество построения программы социально-экономического развития Кугарчинского района Республики Башкортостан.

Использованные источники:

1. Чепурных, Н.В. Экономика и экология: развитие, катастрофы [Текст]: учебник / Н.В.Чепурных Н.В. - М.: Наука,2012.- 271 с.
2. Чепурных, Н.В. Региональное развитие: сельская местность[Текст]: учебник / Н.В. Чепурных.- М.: Наука, 2012. - 384 с.

*Николаев Э.А.
ассистент
кафедра теории и философии
аспирант
факультет Политологии
СПбГУ
Россия, г. Санкт-Петербург*

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ГРЕЦИИ В ПЕРИОД СТРУКТУРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕЭС СТРА ЮЖНОЙ ЕВРОПЫ

После крушения режима «черных полковников» в Греции к власти пришло правительство национального единства во главе с Константиносом Караманлисом. Это оказалось возможным после достижения консолидированной точки зрения о необходимости проведения референдума «О судьбе монархии» среди властных элит, на котором 70% населения высказались за введение республиканской формы правления. И на состоявшихся выборах победу одержала партия «Новая демократия» во главе

с лидером новой демократической Греции, Константиносом Караманлисом. Единственной оппозицией, как на тех выборах, так и в последующей политической системе Греции, была партия «Всегреческое социалистическое движение» или сокращенно «ПАСОК». Так в Греции сложилась де-факто двухпартийная система, поскольку других политических сил в Греции фактически не было, а Коммунистическая партия Греции была вечно третьей, и набирала стабильно около 10%.

Основной стратегией правительства Караманлиса было вступление в ЕЭС. Поэтому план социально-экономических действий должен был разрабатываться исходя из тех условий, которых необходимо было достичь для вступления в ЕЭС. Греция в июне 1975 года, подала официальную заявку на вступление в ЕЭС. После полугодичного рассмотрения «всех за и против» первоначальный ответ комиссии ЕЭС был положительным, однако через месяц при рассмотрении заявки Советом министров ЕЭС вариант со вступлением Греции в Единый Экономический Союз был отвергнут, и комиссией было принято решение о необходимости установления в греческой экономике макроэкономических балансов. Учитывая размах инфляции, до которого довело правительство «черных полковников» страну, правительство Караманлиса поставило первоочередной задачей принятие комплекса сдерживающих монетарных мер.

При этом правительство Караманлиса не могло не считаться с парламентским меньшинством левых партий. Определенный левый поворот после крушения авторитаризма, несмотря на снижающийся уровень жизни населения в последние годы правления «черных полковников» не произошел, но несмотря на это в обществе были сильны левые настроения, которые активно подхватывала конкурирующая партия «ПАСОК». Поэтому, как отмечают Христос Луринцис и Элиас Николакопулос, позиционирование «ПАСОК» в начале ее создания как партии, защищающей права трудящихся, сменилось более левой позицией партии, которая своими популистскими заявлениями все больше подогривала обстановку и набирала свою популярность, что не могло оставаться незамеченным как самим Караманлисом, так и партией «Новая Свобода». Луринцис и Николакопулос заостряют внимание на том, что партия «Новая Свобода», которая во многом в начале своего создания была партией персонифицированной, и узко связывалась с именем своего лидера, поставила в крайне неудобное положение на политической арене самого Караманлиса, который одновременно начал проводить как и ряд мер по ужесточению государственных затрат для обуздания инфляции, так и должен был считаться с левыми настроениями греческого общества, которые воплотились в дальнейшем в риторике «ПАСОК».[1] Поэтому основной политикой Караманлиса стала поддержка государственного сектора, и создания рабочих мест в стране за счет вливаний в государственный капитал

компаний. При этом деятельность государства в экономике благодаря новой конституции Греции никак не ограничивалась. В сфере занятости ставка Караманлиса также оправдывалась тем, что рабочие места, создаваемые на государственных предприятиях, обеспечивались широким «социальным пакетом» и системой различных премий и бонусов, что подстегивало рынок труда Греции сформировать определенный запрос по отношению к рабочим местам. Частный бизнес был вынужден в новой конкурентной среде за новых работников предлагать те же условия труда, которые предлагали государственные предприятия. Тем не менее, весь комплекс подобных мер оказывал положительное влияние на рост греческой экономики, при этом несмотря на то, что финансирование по основным социальным обязательствам государства активно сокращалось в эти годы, этот процесс правительство Караманлиса смогло компенсировать за счет улучшения положений трудящегося населения. Так же эти меры помогли Греции нарастить рост экономического благосостояния страны, что приближало ее к параметрам, необходимым для вступления в ЕЭС.

А.А. Улуныян считает, что вступление в ЕЭС рассматривалось в различных общественных и политических кругах Греции с позиций своего усиления за счет консолидации усилий с близкими им политическим силам других европейских государств, поэтому экономические и политические аспекты вхождения страны в Европейское Сообщество было для Константиноса Караманлиса важными элементами избранного им курса.[2] Однако позиционирование Греции в системе европейских ценностей, и занятие важной позиции с точки зрения Греции как члена НАТО не раз подчеркивалось Караманлисом, но не имело такого же одобрения со стороны европейского и американского эстеблишмента. Так, Такис Папас подчеркивал, принадлежность страны Европе оценивалось иностранными наблюдателями как крайне незначительная, что привязывалось к отсталому экономическому развитию на фоне более успешной в этом плане Европы, а также очень слабой системой политических, экономических и социальных институтов. Не менее остро воспринималась политическая система «новой» Греции, поскольку новая конституция наделяла Караманлиса широкими правами и полномочиями, что сводилось, по их мнению, к «демократии одного человека». [3]

Социально-экономическая стратегия правительства Караманлиса на переходный период заключалась в реализации пятилетнего плана мер на 1976-1980 года, который, не имея четкой институциональной реализации, являлся планом «открытых мер». Суть социально-экономической программы заключалась в привлечении инвестиций в Греции в те отрасли промышленности, которые не могли быть обеспечены достаточной финансовой поддержкой правительства Греции. Это были такие отрасли как добыча и переработка полезных ископаемых, а также дальнейший цикл их

промышленной обработки. При этом стоит отметить, что экономическая программа Караманлиса серьезно зависела от тех общественных настроений, которые демонстрировали крайнюю озабоченность по отношению к иностранному капиталу. Так, профессор Яфантопулос считает, что для правительства было важно выполнить одновременно две задачи: во-первых, показать своим гражданам свою приверженность «греческим ценностям», защищая их вновь установленные стандарты жизни от посягательств иностранных фирм, а во-вторых, убедить иностранных инвесторов в выполнении Грецией своих обязательств перед ними в плане беспрепятственного доступа к греческому рынку. [4] Это показывало понимание греческих властей, что никакие усилия национального правительства не смогут решить все проблемы Греции. Поэтому осенью 1976 года, Караманлис сформулировал окончательный план действий и охарактеризовал пятилетний экономический план как задачу достижения полного членства в европейских сообществах, а также усиление позиций Греции с точки зрения ее противостояния международным угрозам. При этом план существенно пошатнул политические позиции Караманлиса, поскольку снятие «протекционистских барьеров» существенно ударило по греческому бизнесу, и сократило количество рабочих мест из-за несостоятельности греческих фирм полноценно конкурировать с иностранным капиталом, что в следствии отсутствия системы социального обеспечения серьезно повлияло на настроения в обществе. Как следствие, в 1981 году Караманлиса на посту премьер-министра сменил лидер «ПАСОК», А. Папандреу. [5] В том же 1981 году Греция смогла добиться вступления в ЕЭС. Папандреу воспользовавшись политикой, проводимой Караманлисом, которая смогла обеспечить устойчивое экономическое положение Греции, а также ее вхождение в ЕЭС, начал проводить политику «левого популизма». Так, ключевой целью Афин в стратегии отношений с ЕЭС обозначилось стремление добиться для Греции «особого режима» отношений и правил. Андреас Папандреу активно выступал против европейской политики Греции, поскольку в глазах его избирателей, Европа представлялась не экономическим партнером, а конкурентом. Выступая с этих позиций, правительство Папандреу предложило меморандум Еврокомиссии, в котором оно настаивало на учете экономических особенностей страны в рамках реализации различных европейских программ и просило предоставить Греции дополнительную помощь для перестройки и глубокого реформирования экономики страны. Еврокомиссия в целом согласилась с большей частью меморандума, и приступила к реализации в 1985 году специальной программы, которая была разработана исходя из желаний Афин. Проект получил название «Интегрированные средиземноморские программы», и значимость этого проекта оказалась настолько велика, что превосходила по своему объему и эффективности программу прямой

финансовой поддержки Греции для реформирования ее экономической структуры. [6] Все это помогло Андреасу Папандреу в течение 1980-х годов проводить активную фазу по перестройки социальной системы Греции и создавать институты и принимать законодательные акты, которые все больше делали Грецию подобной стандартам «государства благосостояния». Приоритетной задачей было решение проблем социального обеспечения и социальной защиты. Была избрана тактика построения системы социального страхования в равной степени за счет государства и частного бизнеса. В 1983 году был принят закон, регулирующий систему здравоохранения с созданием Системы Национальной службы здравоохранения, которая обеспечивала бесплатный доступ к медицинским услугам каждому гражданину Греции. Тем не менее, все эти реформы не имели равного успеха. Как утверждает профессор Яфантопулос, для успешной реализации всех программ у «ПАСОК» не было достаточных квалифицированных кадров, которые могли привести все реформы в жизнь. Поэтому правительство Папандреу раз за разом проводя все новые реформы, впустую тратило финансовую помощь, получаемую из Структурных фондов ЕЭС. [7] Поэтому на фоне вступления в 1986 году в ЕЭС, Испании и Португалии, и заканчивающейся программы финансовой поддержки «ИСП», Греция в 1988 году начала выступать с поддержкой федеративной интеграционной модели развития Европы с целью воплощения в жизнь так называемой программы «пакет Делор». Суть «пакета Делор» заключалась в структурном финансировании отстающих стран - Греции, Испании и Португалии - в рамках выравнивания их стандартов социального обеспечения и экономического развития с уровнем среднего развития по ЕЭС. При этом компетенции национальных правительств не сокращались в распределении финансовых потоков, что оставляло греческим властям полную компетенцию в тратах этих средств. [8]

В целом стоит отметить, что страны Южной Европы претерпели общий путь развития в период демократического транзита. Общей чертой для всех стран является приход к власти партий левого толка, правда если в Греции и Испании этот приход ознаменовался переходными правительствами, в которых преобладали правые, то в Португалии приход правительства Суареша оказался моментальным. Также во всех трех странах наблюдался запрос на социальную справедливость, который и предопределил победу левых партий. Поэтому в целом социально-экономическая политика в этих странах строилась исходя из предпочтений электората левого спектра. Однако здесь также можно отметить ряд особенностей: если в Греции правительство Караманлиса, которое приводило государственные финансы в стабильное положение, создало почву для дальнейшего расширения экономического перераспределения ресурсов внутри греческого общества правительством Папандреу, то в Португалии такого сценария не произошло ввиду ограниченности ресурсов.

Стоит также заметить, что особо на фоне Греции и Португалии выделяется Испания, которая пошла по пути немедленного выстраивания институтов социальной сферы, которые потом вполне успешно предопределяли вектор дальнейшего развития. Важной особенностью для Португалии и Греции явилась их зависимость построения социальной парадигмы от внешней помощи, предоставляемой им после их вступления в ЕЭС, позже оформившегося как ЕС. Испания, являясь более независимой в финансовом плане страной, использовала структурную помощь ЕС в основном для построения адекватной региональной политики под патронажем ЕС и таких профильных структур, как Комитет регионов ЕС.

Подводя итоги стоит отметить, что в период демократического транзита, будущее социально-экономической политики исходило из нескольких параметров. В частности, в ситуации политической борьбы, и отсутствия согласованности среди элит представленных во власти, такие страны как Португалия и Греция, не смогли сформировать институциональную основу для формирования социально-экономической политики, и соответственно общий вектор развития исходил из «текущей повестки дня». В то же время Испания, как показала история, имела более положительный опыт, и консолидация элит, несмотря на то, что в длительный период после достигнутых соглашений правила одна партия, смогла выстроить институты, которые в дальнейшем помогали координировать выработку социально-экономической политики, и служить опорой для поддержания устойчивого положения, как было в испанский кризис 1993 года. Общим вектором для всех трех стран, было вступление в ЕЭС, которое позже преобразовалось в ЕС. Пример Греции, показывает четкую направленность этих действий, и выработку политики, исходя из поставленной стратегической задачи по интеграции в Сообщество. Правда тут стоит отметить, ту роль, которую сыграла личность текущего на тот момент премьер-министра Караманлиса, и конкретно его партии «Новая Свобода». Поскольку такие исследователи как А.А. Улуян и К. Лурицис отмечали возможное наличие личных договоренностей у Караманлиса, по интеграции Греции в пространство ЕЭС. Это также проявилось и в дальнейшей возможности правительства Греции влиять на переговорный процесс с ЕЭС, и получать более выгодные экономические условия во время интеграции. В целом направленность стран Южной Европы на достижения интеграции в ЕЭС, а позже в ЕС, и позиция таких стран как Греция и Португалия, которые выступали за реформирование ЕЭС с предоставлением больших компетенций институтам ЕС, в обмен на новые экономические программы, говорит о том, что в этих странах демократический транзит проходил без прицельной оглядки на решение социально-экономических задач, поэтому в целом будущая политическая стабильность этих стран, плавно перекочевала в новую наднациональную структуру ЕС.

Использованные источники:

1. Lyrintzis C., Nikolakopoulos E., Political system and elections in Greece. University of Athens 2006. P. 3-78
2. Улуян А.А., После режима. Институт всеобщей истории РАН, Москва 2005. С. 68-69
3. Pappas T., In Search of the Center: Conservative Parties, Electoral Competition, and Political Legitimacy in Southern Europe's New Democracies. // Parties, Politics and Democracy in the New Southern Europe. The Johns Hopkins University Press 2001. P. 227
4. Yfantopoulos J., The welfare state in Greece. University of Athens 2006. P.15-37
5. Улуян А.А., После режима. Институт всеобщей истории РАН, Москва 2005. С. 120-142
6. Юго-Восточная Европа в эпоху кардинальных перемен. Под ред. А.А. Языковой, Москва 2007. С.227-262
7. Yfantopoulos J., The welfare state in Greece. University of Athens 2006.
8. Зайцев Ю.К., Анализ эффективности управления бюджетными процессами в интеграционных объединениях на примере Европейского союза. Lambert Academic Publishing, Germany 2011. С. 2-24

*Николаев Э.А.
ассистент
кафедра теории и философии
аспирант
факультет Политологии
СПбГУ
Россия, г. Санкт-Петербург*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИК ИСПАНИИ И ПОРТУГАЛИИ ПОСЛЕ РЕЖИМА ДИКТАТУР

Испания на волне демократических преобразований, которые обусловили глубокую политическую, экономическую и социальную трансформацию общества, за весьма короткий промежуток времени полностью демонтировав франкистскую авторитарную систему, принялась создавать более эффективные правовые и исполнительные механизмы управления и демократизации страны, что помогло осуществить глубокое структурное реформирование национальной экономики и создать адекватную вызовам систему социального обеспечения. Испанские властные элиты изначально выбрали путь, согласно которому падение жизненного уровня населения было признано недопустимым, что позволило Испании в период перехода к полномасштабной рыночной экономике не только избежать социальных издержек и потрясений, но и также обеспечить вполне надежную гарантию социальных прав всех без исключения слоев общества,

закрепив это в конституции 1978 года. О.В. Буторина утверждает, что испанское государство уже в 1980-е годы после принятия конституции четко определило для себя место и роль в экономике и социальной сфере. Государство должно было взять на себя те функции, которые невозможно было выполнить на низовом уровне, при этом было признано необходимым изменить методы государственного воздействия на хозяйственные процессы, а именно отойти от жесткой регламентации и использовать более гибкие инструменты, которые оставляют поле действий для частной инициативы. [1] При этом стоит заметить, что государственному сектору традиционно отводилась особая роль в испанском хозяйстве, ведь в течение времени всего франкизма, его развитие находилось под пристальным вниманием и опекой правительства, что составляло важную часть экономической доктрины. Здесь следует отметить выборы 1982 года, на которых победила Испанская Социалистическая Рабочая Партия или ИСРП. Именно в ее идеологии, как ее описывают Ричард Гантнер и Джакомо Сани, формулируется, что одной из ключевых функций государства является регулирование системы национального хозяйства. Государство своими действиями, по мнению ИСРП, должно формулировать и направлять стратегическое развитие национальной экономики. [2] Придя к власти, правительство ИСРП рассматривало мощный госсектор как явление в высшей степени благоприятное и желательное для испанской экономики. Данная позиция соответствовала духу социалистической партии, проистекала из ее общей социально-экономической концепции. А она, в свою очередь, до недавнего прошлого исходила из того, что государственная формула предпринимательства больше отвечает принципам социальной справедливости, нежели частнокапиталистическая. В то же время, франкистский опыт ИСРП также учла и сохранила всю государственную собственность в сформированном при Франко Национальном институте промышленности, который представляет собой крупный холдинг, включающий все государственные активы в области промышленности. Так, еще в 1977 году, не будучи у власти, ИСРП заставило принять практику национализации на вооружение, переводя на баланс этого института обанкротившиеся предприятия с целью санации для предотвращения безработицы. Однако, уже к концу 1980-х годов, этот институт потребовал своей реформы из-за чрезмерной убыточности. ИСРП применяло практику частичной приватизации тех активов, которые лежали грузом на бюджетном балансе страны. Однако у такого рода приватизации был особый путь, отличный от тех, которые мы могли наблюдать на общеевропейском опыте. Так в 1991 году, законодательно закрепились реформа, согласно которой изменялась институциональная часть Национального института промышленности. Теперь предприятия делились на две части, те которые могли принести прибыль или приносили, а также на те, которые никак не

могли приносить прибыль или функционировать без участия государства. Вместе они образовывали производственные цепочки, согласно которым убытки одних покрывались за счет прибыли других. Однако, как отмечает Франк Барри, такого рода опыты лишь негативно сказались на дальнейшем состоянии экономики Испании, и в середине 1990-х эта система снова дала сбой. Так, политическая воля, которая создавала так называемых «национальных чемпионов» в таких странах как Франция и Германия, подкреплялась капиталовложениями, извлекаемыми из других проектов, а в Испании попытались создать замкнутую систему, которая в случае внешних катаклизмов давала сбой по всем фронтам. [3] Если оценивать действия испанского правительства в экономической сфере как неэффективные, то, по мнению Г.Н. Понеделко, у испанских социалистов получилось построить достаточно устойчивую систему социального обеспечения. Так, она отмечает, что главная особенность социально-экономической модели «новой» Испании является высокий уровень социальных расходов, которые полностью лежат на плечах испанского правительства. Испанские социалисты смогли выстроить понятную всем модель, демократичную по своему содержанию, которая обеспечила усиление регулирующих функций государства, увеличила налоговые поступления за счет практики «частичной приватизации», и роста числа налогоплательщиков из мелкотоварного сектора. При этом Г.Н. Понеделко отмечает большую заслугу переходного правительства. Так в 1978 году, не озираясь на политическую борьбу, ведущие политические партии, правительство и профсоюзы смогли подписать так называемый «пакт Монклоа». Суть «пакта» заключается в том, что правительство, заручаясь согласием профсоюзов на ограничение требований о повышении заработной платы, дает свои обязательства на уступки по вопросам инфляции, занятости, выделения больших ассигнований в социальную сферу. При этом сам «пакт» является также значительной мерой реформы по защите социальных рисков. Так в период с 1976 по 1979 год, когда происходили массовые банкротства национальных предприятий, при министерстве труда и социального обеспечения был создан специальный Гарантийный фонд заработной платы, который за счет своих средств погашал все задолженности обанкротившихся предприятий перед своими работниками. [4] По мнению Хавьера Туссея, предметом особой гордости пост-франкистских властей является кардинальная реформа системы национального здравоохранения, которая была перестроена на основе равенства доступа к ней всех без исключения граждан страны, что было весомой новацией по сравнению с режимом Франко. Начало этому процессу было положено еще в 1978 году, вместе с созданием Национального института здравоохранения, который был наделен широкими административно-организационными функциями управления системой на общегосударственном уровне. Институт тесно координировал свою

деятельность с независимыми региональными органами здравоохранения семи автономных сообществ. При этом во время правления ИСРП был намечен тренд на повышение доли расходов на систему здравоохранения, так взяв на себя 83% этих расходов, правительство укрепило престиж государственной системы здравоохранения, обеспечив высокий уровень предоставляемых медицинских услуг, а также всеобщий, равный доступ для всех граждан страны. [5] Также период 1980-х годов включал в себя создание новой системы социального обеспечения, которая была призвана предоставить довольно высокий уровень социальной защиты с учетом потрясений, связанных с неустойчивостью на рынке занятости в этот период. Так, если проследить динамику социальных выплат за период с 1980 по 2005, можно отметить, что выплаты ежегодно повышались в среднем на 4,3% против 2% в среднем по Европе. Решающим фактором движения в этом направлении стало структурное перераспределение традиционных источников финансирования системы социального обеспечения, к которым относится бюджетное дотирование, отчисление предприятий и взносы самих трудящихся. Так, если в 1975 году основной объем финансирования социальных выплат приходился на два последних источника финансирования, порядка 85%, а доля государства не превышала 16%, то в ходе реформирования структуры Социального фонда страны выплаты на социальное обеспечение из бюджета значительно увеличивались. Таким образом, сформировавшаяся модель испанской системы социального обеспечения имеет некоторые особенности, в частности, воплощающейся в высокой динамике роста и доли пенсионных выплат и пособий по безработице в общем объеме расходов на социальное обеспечение. Наряду с относительно высоким уровнем пенсионных выплат, также наблюдалась их индексация, привязанная к темпам роста цен на товары потребления. Одновременно с этим, финансовые возможности Испании, по ряду экспертных замечаний, не могли соответствовать константе такой социальной политики. Поэтому 1990-е годы, были отмечены реформой, в ходе которой Испания должна была перейти на смешанный тип системы социального обеспечения, где финансирование в равных количествах ложится как на государство, так и на частную инициативу. В ходе этих реформ был создан ряд законодательных инициатив, которые пытались внести поправки в структуру финансирования системы пенсионного обеспечения, однако на созданные в ходе реформ специальные частные фонды легла нагрузка в объеме лишь 15-20%, и даже это стало следствием определенного экономического спада в период 1994-1996 годов, связанного с увеличивающейся нагрузкой на частный сектор. Также стоит отметить, что в ходе реформ выигрыш получили также безработные и малоимущие граждане Испании. За счет увеличения финансирования со стороны Структурных фондов ЕС, которые продолжали принятую программу «пакет Делорс»,

правительство Испании смогло реанимировать созданный еще в 1978 году Институт миграции и социальных услуг. Так, в результате разработанной программы на долгосрочный период с 1997 по 2002 год была предусмотрена реализация 20 специальных проектов финансирования по предотвращению рисков потери трудоспособности, оказанию помощи инвалидов и лиц с ограниченной трудовой способностью, строительство жилья для малоимущих, а также строительство новых сетей социального транспорта. Большое значение придавалось созданию специализированных центров образования и профессиональной переподготовки, которые должны были воплотиться в жизнь благодаря специализированной программе ЕС по переподготовке профессиональных кадров. [6] Эта программа являлась логическим продолжением той реформы системы образования, на которую в своей избирательной компании уповало ИСРП. [7] По их мнению, система образования должна была стать первой реформой, которую должно было провести новое правительство Кальво Сотело, но задуманное оказалось возможно реализовать, лишь после прихода к власти. Так, в первую очередь реформированию подверглась система среднего образования, управление которой становилось все более децентрализованным и передавалось на уровень региональной власти, которую представляли собой автономные сообщества. Важнейшим итогом образовательной реформы стало создание системы профессионально-технической подготовки и переподготовки кадров, которая не существовала при Франко, для взрослого населения страны. А с 1993 года программы профессиональной подготовки начали разрабатываться на уровне региональной администрации исходя из тех запросов, которые формируют предприятия и фирмы на рынке труда этих регионов. Одновременно с этим, как отмечает Кеннет Максвелл и Стивен Спигел, эта система помогла развивать региональную политику в Испании, и формировать справедливые уровни дотационности тех или иных автономных областей, и помогать в получении и распределении структурных программ Комитета Регионов ЕС. [8] Образовательная реформа стала главным фактором решения ключевой социальной проблемы страны — проблемы безработицы. Тем не менее, само появление безработицы является фактором, обусловленным исключительно демократическими преобразованиями, поскольку при Франко страна отличалась особым социальным законодательством, которое провозглашало «социальное братство» и запрещало увольнение рабочих, что являлось компромиссом в обмен на право профсоюзов устраивать забастовки, и позволило поддерживать низкий уровень безработицы, а также отсутствие массовых протестов. С начала демократических преобразований в Испании практически все ее регионы продемонстрировали сильное стремление к сепаратизму. Это стало одним из острейших противоречий общественно-политической жизни страны. Учитывая сложившуюся ситуацию, центральное правительство было

вынужденно после острейших политических дискуссий пойти на уступки, которые определили гибкую систему нового законодательства в вопросе о национальной и региональной автономии. Иными словами, в предусмотренный Конституцией пятилетний период (1979-1983 гг.) процесс становления "государства автономий" был фактически завершен. Однако многочисленные споры и конфликты не только между Центром и автономиями, но и между самими автономиями, продолжались вплоть до 1992 г., когда, наконец, две ведущие политические партии - Испанская социалистическая рабочая (ИСРП) и Народная подписали Пакт об автономии, означавший достижение согласия относительно принципов и основ построения "государства автономий". В каждом АС имеется специальный представитель центрального правительства, в обязанности которого входят наблюдение и контроль над деятельностью региональных властей в тех сферах, где они подчиняются непосредственно национальному правительству. В компетенцию регионов переданы вопросы развития городского, сельского, лесного и водного хозяйства, жилищного строительства, начального и среднего образования, здравоохранения, культуры, туризма, спорта. Финансовая автономия обеспечивалась координационной политикой и трансферами центрального правительства, собственными налогами и сборами, возможностью получения иностранных кредитов. Таким образом, передача экономических и социальных рычагов власти на региональный уровень превратила Испанию в самую децентрализованную социально-экономическую систему Европы. [9]

Португалия, пережившая диктатуру Салазара, которая была схожей с диктатурой Франко, испытала несколько другой путь развития в пост-авторитарный период. Так в структурный период перехода к демократии в Португалии не удалось выработать общего консенсуса по переходному развитию. Жозе Сарайва подчеркивает социальную стратификацию, которая положила начало «большого спора» о будущем Португалии. Так широкие слои населения, особенно мелкая и средняя буржуазия, численность которой значительно увеличилась во времена авторитарного правления Салазара, стремились к переменам, означавшим восстановление плюралистической демократии, возвращение к многопартийности, свободу оппозиции, устранение цензуры и уничтожение политической полиции. Когда в то же время коммунистическая партия и некоторые группы крайне левого толка, большинство интеллигенции и большая часть университетской молодежи видели изменения в совершенно другом свете: обобществления средств производства, установление бесклассового общества, конец рыночной экономике. Все эти предпосылки сформировали, по его мнению, два идейных движения: буржуазно-демократическое или социалистическое решение проблем будущего Португалии. [10] Новая Конституция была обнародована 2 апреля 1976 г.

после длительного законодательного периода, в ходе которого партии были вынуждены заключить соглашение с ДВС относительно самого содержания Основного закона. Двадцать пятого апреля 1976 г. состоялись первые парламентские выборы, которые подтвердили в общих чертах тенденции выборов 1975 г. и обозначили начало процесса, характерного для всех последующих лет, - сдвиг электората в сторону центра и стабильности. Как отмечает Антонио Коста Пинто, фактический переход от демократического транзита к устойчивому правительству в Португалии не состоялся, что предопределило в дальнейшем всю ее внутреннюю политику, которая формировалась лишь исходя из конкурентной борьбы партий «здесь и сейчас» и не ставила особых целей долгосрочного развития. [11] Первое конституционное правительство во главе с Мариу Суарешем состояло исключительно из социалистов. Трудности, которые переживала страна, были многочисленными. Внешние и внутренние факторы создавали кризисную ситуацию. Мариу Суареш обозначил кризис как туннель, проще говоря, яму, из которой все-таки есть выход. Растущая безработица, экономическая стагнация, инфляция, утечка кадров и капитала, увеличение беспорядочных бюджетных расходов, приезд возвращенцев, размещение капитала, постоянное использование внешних займов, тяжелые обязательства перед Международным валютным фондом являются характеристиками того времени. В августе 1978 года президент республики взял курс на президентское правительство, то есть правительство доверия, без партийной направленности. Для выработки какой-то ясной программы правительство Суареша приняло решение о вступлении в ЕС, и все реформы вплоть до 1986 года проходили под знаменем реформирования страны в соответствии с критериями ЕС. Вектор экономической жизни изменился в связи с вступлением Португалии в ЕЭС в 1986 году. Ускорилась приватизация госсектора, модернизация и либерализация экономики, ее адаптация к интеграционным процессам в Европе; усилились тенденции к диверсификации преобладанием сферы услуг. О. Трофимова, считает, что вплоть до начала 90-х годов в Португалии происходило постоянное балансирование между стратегией традиционного централизма и идеей умеренной децентрализации страны. Предложенная правительством на национальном референдуме в ноябре 1988 года модель региональных институтов власти и регионализации страны была отвергнута. При этом в 1986 году было создано министерство планирования и регионального развития, на которое возлагалась ответственность за региональное развитие. Это характеризовало Португалию как унитарное государство, региональная политика которого носила централизованный характер. Однако слабое развитие экономики и недостаток финансовых средств мешали эффективному проведению политики, направленной на выравнивание положения различных регионов страны. [12] Как отмечает

Пол Кругман, в рассмотрении системы, в которой происходит сочетание региональной политики с проведением общенациональной стратегией экономического роста, нет больших проблем в их синхронной реализации, так как изначально региональная программа должна быть ориентирована на экономический рост и получать структурную поддержку из центра, поэтому для ее реализации требуется минимальный уровень централизации. [13] При этом, кабинет правительства Соареша, опираясь на такого рода политику, пытался одновременно сформировать программу экономического роста регионов с системой социального обеспечения, которая должна была формироваться исходя из успехов каждого конкретного региона. [14]

Использованные источники:

1. Буторина О.В., Испания: стратегия экономического подъема. Институт Европы РАН, Москва 1994. С.36-40
2. Guntner R., Sani G., Shabad G., Spain after Franco. The making of a Competitive Party System. University of California press, 1988. P. 58-78
3. Barry F., Economic integration and convergence processes in the EU cohesion countries. // JCMS Volume 41 №5, 2003. P. 897-921
4. Понеделко Г.Н., Испания: социальное измерение демократических преобразований. // МЭ и МО №1 2004. С. 80-81
5. Tusell J., Spain: From dictatorship to democracy 1939 to the present. Blackwell Publishing 2007, P. 197-280
6. Barry F., Economic integration and convergence processes in the EU cohesion countries. // JCMS Volume 41 №5, 2003. P. 897-921
7. Guntner R., Sani G., Shabad G., Spain after Franco. The making of a Competitive Party System. University of California press, 1988. P. 79-124
8. Maxwell K., Spiegel S., The new Spain. From isolation to influence. Council of foreign relations press, New York 1996. P. 48-65
9. Понеделко Г.Н., Региональная политика Испании. // МЭ и МО №5 2009.
10. Сарайва Ж.М., История Португалии. Москва 2007. С.347-350
11. Pinto A.C. Political purges and state crisis in Portugal's transition to democracy. // Journal of Contemporary history volume 43(2) 2008. P.305-332
12. Трофимова О., Региональная политика Португалии. // МЭ и МО №2 2009. С. 84-92
13. Krugman P., Increasing Returns and Economic Geography. // The Journal of Political Economy. 1991. Vol. 99, No 3. P. 483-499
14. Pinto A.C. Political purges and state crisis in Portugal's transition to democracy. // Journal of Contemporary history volume 43(2) 2008. P.305-332

*Николаева И.О.
студент 4 курса
Шапошникова Р.Р.
ассистент
кафедра ГМУ и права
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ САЙТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются официальные сайты муниципальных образований, типичные проблемы, связанные с работой на них.

Ключевые слова: официальный сайт, муниципальное образование, доступность информации.

В современном информационном обществе информация является важнейшим инструментом управления.

Органы местного самоуправления - это органы публичной власти, призванные упорядочивать общественную жизнь и управлять общественными процессами в интересах граждан. Соответственно их деятельность должна быть открытой и прозрачной для тех, для кого они работают.

Информация на муниципальных сайтах востребована широкими слоями населения. Так как органы местного самоуправления находятся ближе всего к населению и напрямую взаимодействуют с ним, то это накладывает на администрации особую ответственность по размещению доступной, достоверной и удобной для ознакомления информации.

С 5 по 6 июня в Перми состоялся III Форум лучших муниципальных практик, в котором приняли участие представители более 50 городов России, где было презентовано более 250 практик муниципальных образований. Организатором Форума выступил Союз российских городов.

В рамках Форума состоялось награждение победителей Всероссийского конкурса на лучший сайт муниципального образования – 2015. По итогам конкурса официальный сайт Администрации городского округа город Уфа ufacity.info занял третье место [1].

Целью такого конкурса является выявление и поддержка сайтов муниципальных образований, наиболее квалифицированно и оперативно информирующих население и предприятия о деятельности местных органов власти [2].

В рамках политики открытости и прозрачности деятельности органов власти, провозглашенной руководством Башкортостана, официальный сайт Администрации городского округа город Уфа РБ стремится стать все ближе

к горожанам. Свыше 2,4 млн посетителей и 6,3 млн просмотров в год, английская, башкирская, детская версии сайта, форум, сообщества в социальных сетях, продуманная структура – все это позволяет говорить о том, что сайт муниципалитета динамично развивается и является полноценным источником информации, как для жителей Уфы, так и для представителей средств массовой информации [1].

Однако не все сайты муниципальных образований способны оперативно и достоверно предоставить информацию населению. Среди часто встречающихся проблем и ошибок можно выделить: разделы, длительное время находящиеся в разработке, недоступность информации по техническим причинам, проблемы с навигационным меню. Есть проблемы с обеспечением форматной доступности размещенной информации, т.е. большая часть нормативных актов и иной информации не размещаются в гипертекстовом формате.

Для предотвращения подобных ситуаций муниципалитетам следует регулярно проверять все ссылки на сайтах на корректность их работы, размещать на сайте всю информацию, предусмотренную правовыми актами, для определения актуальности информации указывать период ее предоставления. Не лишним будет наличие системы пометок (тэгов) на новостных материалах, которые позволяют систематизировать их в самостоятельные разделы.

Размещение в формате HTML значительно увеличивает доступность сведений: дает возможность знакомиться с информацией на любом совместимом устройстве, имеющим доступ в Интернет; обеспечивает возможности изменения оформления и размера шрифта в браузере, что важно при работе с информацией людям с ограниченными возможностями по зрению.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Администрации городского округа город Уфа [Электронный ресурс] – Режим доступа: ufacity.info.
2. Положение о Всероссийском конкурсе на лучший сайт муниципального образования, 2014.
3. Сафаров, Р.Р. Информатизация органов местного самоуправления / Р.Р. Сафаров, Р.Р. Шапошникова // Экономика и социум. - 2014. - № 3. - с. 219 - 221.

*Нови И.Н., к.г.н.
доцент
кафедра управления
Мамаджанян Н.А.
магистрант
кафедра управления
ТИУиЭ
Россия, г. Таганрог*

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ Г. ТАГАНРОГА)

Культурно - досуговая деятельность является основным компонентом культурно-образовательного пространства, необходимой структурой для развития коммуникативных способностей личности. Актуальность практического анализа культурно-досуговой деятельности продиктовано рядом причин. Во-первых, культурно-досуговая деятельность является неотъемлемым видом деятельности в сфере повседневной жизни, как отдельных людей, так и социальных общностей. В-вторых, за время экономических реформ в России произошла «революция предпочтений», отразившаяся как на расширении возможностей вовлеченности социальных общностей в культурно-досуговую деятельность, так и в том, что случились качественные типологические сдвиги по отношению к свободному времени, его ценности как таковой. В-третьих, по настоящее время не до конца проработана методология исследования культурно-досуговой деятельности.

Целью данной работы является анализ процессов управления культурно-досуговой деятельностью (на примере города Таганрога), а также выявление научно обоснованных направлений по ее совершенствованию.

Город Таганрог обладает богатым культурным потенциалом, обеспечивающим населению широкий доступ к культурным ценностям, информации и знаниям. Услуги населению оказывают библиотеки, учреждения культурно-досугового типа, театр, профессиональные коллективы, парки культуры и отдыха. Однако уровень развития культурно-досуговой сферы и популярность учреждений культурно-досугового типа находится на низком уровне.

В научном обиходе используется достаточно большое количество понятий, смежных с культурно-досуговой деятельностью. В их числе – социально-культурная деятельность, культурно-просветительная деятельность, духовная деятельность, рекреативно-развлекательная деятельность, творческая деятельность, художественная деятельность и т.д. Круг подобных понятий находится в разных субординационных отношениях с культурно-досуговой деятельностью. Культурно-досуговая деятельность как специфическое культурное явление – общественный феномен, который

вполне логично рассматривать в соотношении с такими явлениями, как трудовая деятельность, рекреационная деятельность, научная деятельность, образовательная деятельность и т.п.[1].

В последнее время появляется тенденция повышения интереса ученых и практиков к исследованию воспитательного потенциала досуга. Это объясняется, по всей видимости, многими причинами, порождаемыми современными процессами, но в основном есть и постоянные, глубинные, соответствующие самой природе человека. Как отдельному человеку, так и целому социальному слою свойственны виды деятельности, реализация которых возможна лишь в сфере досуга. Таковы, в частности, потребности в индивидуальной и коллективной творческой деятельности, в знакомстве с произведениями искусства, посещении культурно-досуговых программ, чтении художественной литературы, просмотре телевизионных передач и др.

В любом развитом обществе формируется и действует целая система организаций и предприятий, главной функцией которых является организация культурного времяпрепровождения граждан. Сеть специализированных центров охватывает, как правило, учреждения профессионального искусства, туристско-экскурсионные предприятия, историко-культурные комплексы, развлекательно-игровые заведения, библиотечные, парковые, клубные учреждения. Каждое из культурно-досуговых предприятий выполняет свойственные только ему функции, специализируется на каких-либо видах деятельности, формах и методах работы, имеет свою специфику.[2]

С целью выявления проблем в организации города автором проведен социологический опрос. Социологический опрос проводился методом анкетирования. В опросе приняло участие 100 человек. Большинство опрошенных составляют женщины(65%), преобладающий возраст опрошенных составил 14-20 лет – 40%. Более половины респондентов ответили, что продолжают обучение в ВУЗах (незаконченное высшее образование -52%).[3]

На рисунке 1 представлены ответы респондентов на вопрос «Имеет ли для Вас значение, как организован Ваш досуг?» Как видно из рисунка 75% опрошенных ответили положительно.

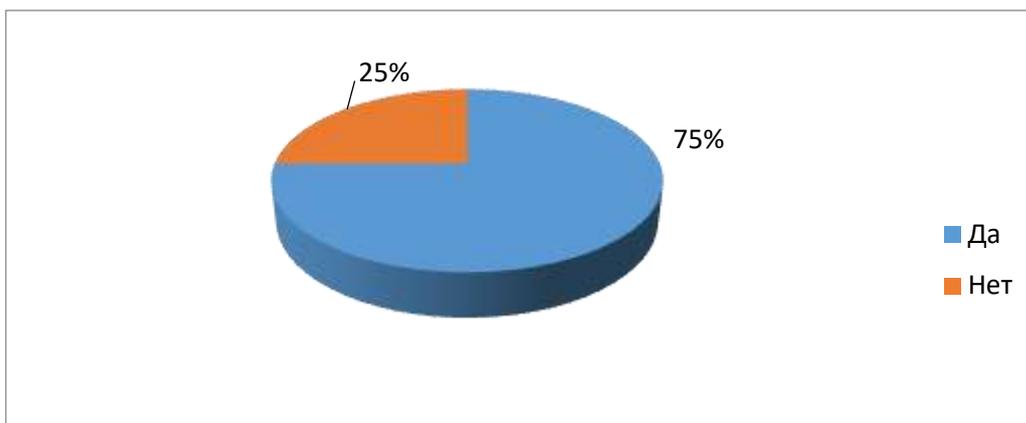


Рис.1. Ответ на вопрос: «Имеет ли для Вас значение, как организован Ваш досуг?»

При ответе на вопрос «Как часто Вы посещаете культурно-досуговые учреждения в г. Таганроге?» наиболее популярным стал ответ один раз в две недели (40%), вторым по популярности был ответ –один раз в неделю (32%) (рис.2). Указанные результаты позволяют предположить высокую степень заинтересованности жителей города в качестве предоставляемых услуг в сфере культурно-досуговой деятельности.

Далее респондентов попросили оценить по 10 балльной шкале, насколько они удовлетворены разнообразием форм досуга, предоставляемых муниципальными органами. Максимальное количество баллов 7 из 10 поставили всего 13 % респондентов, наибольший удельный вес представляют респонденты, которые оценили работу муниципальных органов власти в исследуемой сфере в 4 балла. Определенный интерес представляет анализ результатов ответа на вопрос «Насколько Вы удовлетворены качеством предоставляемых услуг?». Максимальный балл поставили всего 8% опрошенных, а именно 8 баллов, минимальный балл (четыре) поставили 17 % респондентов. Один и два балла не указал никто.

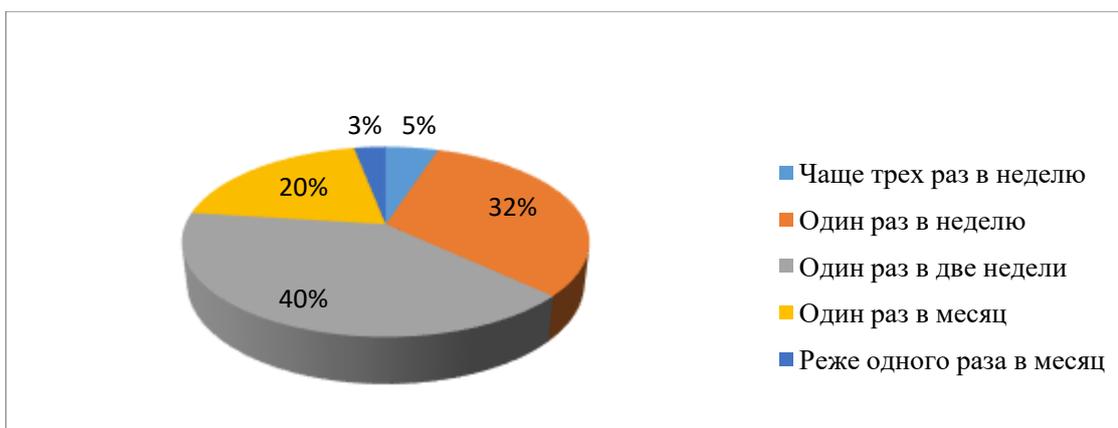


Рис.2. Ответ на вопрос: «Как часто Вы посещаете культурно-досуговые учреждения в г. Таганроге?»

Исследование позволило выявить абсолютного аутсайдера среди объектов культурного досуга - публичные библиотеки (их услуги

предпочитает лишь 1,4% опрошенных). Данный факт свидетельствует не только о переходе молодежи на использование электронных источников литературы, покупных книг, но и всеобщем периодическом снижении интереса к литературе как таковой.

Что касается других объектов культурного отдыха, наиболее популярными являются кинотеатры, которые вызывают интерес у 23,2% опрошенных. Далее следуют театры (17%) и спортивные объекты (16,2%).

Однако предпочтение кинотеатров определяется не только желанием, но и ограниченными финансовыми возможностями. Музеи и театры посещают меньше людей, чем количество тех, кто заявляет о своем желании пойти в музей или театр, что не является удивительным, ведь кинотеатров в городе представлены в основных районах, цены на билеты вполне приемлемы и регулярно появляются новые фильмы, в то время как в музеях далеко не всегда бывают новые экспозиции, а цены на билеты в театр остаются достаточно высокими.

На основании проведенных исследований можно сформулировать основные направления регулирования культурно-досуговой деятельности в г. Таганроге.

1.Расширение видов культурно-досуговой деятельности населения, в том числе увеличение учреждений спортивного профиля.

2. Организация межведомственного взаимодействия в системе управления культурно-досуговой деятельностью между органами муниципальной власти и коммерческими организациями с целью регулирования ценовой политики учреждений, задействованных в системе муниципального управления культурно-досуговой деятельностью.

3.Повышение уровня информирования населения города о мероприятиях, проводимых в рамках действия региональных и муниципальных программ поддержки молодежи.

4.Повышение инвестиционной привлекательности города с точки зрения проведения мероприятий регионального и федерального значения.

Использованные источники:

1. Аванесова Г.А. Культурно-досуговая деятельность. Изд-во:Аспект-Пресс, 2006.
2. Асанова И.М., Дерябина С.О. и др. Организация культурно-досуговой деятельности .М.:Академия, 2012.
3. Мамаджанян Н.А. К вопросу об организации культурно-досуговой деятельности населения муниципального образования (на примере г.Таганрога). Сб-к докладов на IV научно-практической конференции преподавателей, студентов, аспирантов и молодых ученых. Таганрог.2015.

*Носкова Е.М.
старший преподаватель
Костенко Е.А.
студент 4го курса*

*Пермская государственная сельскохозяйственная
академия им. Д.Н. Прянишникова
Россия, г. Пермь*

КОНСЬЮМЕРИЗМ: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Аннотация. Проводится обзор на такое явление как консьюмеризм. Рассматривается его становление со времен закона Шермана до настоящего времени. Так же затрагивается развитие консьюмеризма в России. Акцентирование на целях и задачах, которые ставит консьюмеризм.

Ключевые слова: консьюмеризм, спрос, потребитель, производитель, товары.

Мы живем в мире, в котором одним из главнейших регуляторов общественных отношений является рынок. Капиталистическое общество представляет собой огромный механизм, в котором каждый человек играет роль легко заменяемой детали. И это, само собой, не может не влиять на психологический характер личности. Одной из наибольших проблем современного человека является тот факт, что сам он отчасти превратился в товар.

Актуальность консьюмеризма обусловлена актуальным вопросом: «Возрастающий спрос на товары и услуги стимулирует развитие их производства и следовательно, развитие обслуживающей производство инфраструктуры, а отсюда и всех областей человеческой деятельности, но что при этом происходит с человеком и «человечностью» самого общества?»

Цель проведенного обзора – поиск ответов на поставленный вопрос.

Консьюмеризм берет свое начало в США в конце XIX века. В 1890 году произошло два важных события, сыгравших роль в становлении консьюмеризма. Во-первых, в Нью-Йорке сформировалась Лига покупателей. Ее заслуга в разработке методов анализа продуктов, которые выпускались в условиях, пригодных для производства. Метод заключался в том, что Лига покупателей выдавала ярлыки тем организациям и предприятиям, которые отличались качеством производимого товара. Такие товары были включены в Белый список Лиги потребителей.

Во-вторых, в 1890 году был принят антитрестовский закон Шермана. Это был первый антимонопольный закон США, провозгласивший преступлением препятствование свободной торговле созданием трестов, т. е. монополий, и вступлением в сговор с такой целью. Это ограничивало влияние большого бизнеса на сдерживание конкуренции.

К концу XIX столетия стали утверждаться огромные американские корпорации и обретать известность национальные марки. Потребители стали

концентрировать внимание на их качестве.

В период Великой депрессии в США вышло несколько книг посвященных опасным для потребления лекарствам и продуктам питания. Это вновь активизировало общественное мнение в направлении защиты прав потребителей и подтолкнуло к созданию Союза потребителей. Союз потребителей выразил свою независимость как от государства, так и от бизнеса, поскольку финансированием Союза занимались его участники.

Чуть позже, подобные союзы были созданы в странах ЕС. В период с 1953 – 1954 гг. потребительские союзы были созданы в Норвегии и Голландии. В Норвегии появился первый в Европе Потребительский Совет. Он занимался всеми вопросами, связанными с делами потребителями, при этом основной акцент делался на производимые товары и оказываемые услуги, не смотря на решения экономических и юридических споров. Голландский союз потребителей работал как независимая организация, которая близко имела дело с государственными органами по таким вопросам как: здравоохранение, экономика, охрана окружающей среды и безопасности продуктов и услуг. Основной функцией голландского союза было обеспечение связи между потребителем товара и продавцом, где продавец должен был учитывать пожелания потребителя.

В 60-м году XX века образовалась Международная организация потребительских союзов. В нее входили потребительские союзы США, Англии, Австрии, Бельгии, Нидерландов. В Международный союз разрешалось входить не только частным независимым организациям, но и государственным.

1962 год считается началом развития современного консьюмеристского движения. Его начало ознаменовано посланием президента Кеннеди к конгрессу, в котором он перечислил четыре основных права потребителя. Это право на безопасность, право на информацию, право выбора и право быть услышанным.

Значительно позднее, чем в США и Западной Европе, консьюмеризм как общественное движение появился в России. Причиной этому послужил тот факт, что в течение десятилетий в СССР доминировала государственная собственность, поэтому существовала система тотального государственного управления и контроля за производством и потреблением. По мере развития рыночных механизмов экономики и роста участия страны в международных экономических и информационных процессах, консьюмеризм стал формироваться в России.

Российский аналог закона Шермана был принят только в 1991 году, а Закон РФ «О защите прав потребителей» был принят в 1992 году. Закон регулирует отношения между поставщиками и потребителями товаров, устанавливает права потребителей на приобретение товаров надлежащего качества и безопасных для жизни и здоровья, на получение информации о

товарах и поставщиках, на просвещение, на государственную и общественную защиту их интересов и определяет механизм реализации этих прав потребителей.

Внешние признаки «незрелости» консьюмеризма в России наблюдает потребитель, который реже чувствует себя настолько комфортно на отечественном рынке, как западный потребитель на своем рынке. Вежливость и профессионализм пока более свойственны западным менеджерам и продавцам. К формальным признакам отставания российского консьюмеризма от западного относятся сроки формирования правовой базы и оформления организаций, защищающих права отечественных потребителей.

С тех пор, когда наиболее развитая часть мира перешла на постиндустриализацию, консьюмеризм стал считаться доминирующей экономической доктриной.

Консьюмеризм (производное от английского слова “consumer” – потребитель) – общественная идеология придающая культуре потребления особое значение. Значимость этой сферы общественной жизни проистекает из базового принципа современной экономики: возрастающий спрос на товары и услуги стимулирует развитие их производства, а следовательно, и обслуживающей производство инфраструктуры, и далее – по цепочке – всех областей человеческой деятельности [1].

Наиболее широкое определение консьюмеризма выглядит так:

Консьюмеризм – движение граждан или государственных организации за расширение прав потребителей и усиление их воздействия на продавцов и производителей, обеспечение качества потребительских товаров и услуг, а также честной рекламы.

В узком смысле, консьюмеризм – это различные мероприятия и действия, предпринимаемые конечными потребителями в защиту своих прав.

Целью консьюмеризма является регулирование деятельности производителей и продавцов товаров, а также других участников инфраструктуры бизнеса, в частности рекламных агентств. Поэтому консьюмеризм связан с ограничением влияния маркетеров (всех, кто ведет маркетинговую деятельность) на потребительское поведение.

Основная задача консьюмеризма – воспитание грамотного потребителя, способного сделать компетентный выбор товаров и услуг и защитить свои права.

Наиболее характерные проявления консьюмеризма:

1) Издание специализированных журналов, газет и других печатных средств по проблемам взаимоотношения продавцов и покупателей.

2) Создание и функционирование общественных организаций по защите прав потребителей.

3) Организация механизма специальных консультаций для оказания помощи потребителям.

4) Создание системы независимых экспертиз товаров и услуг.

5) Разработка и принятие законодательных актов по защите прав потребителей.

Консьюмеризм как общественное движение составляет три основные группы:

1. Группы, ориентированные на потребителей, озадаченные преимущественно ростом потребительского сознания и предоставляющие потребителям информацию для более обоснованного выбора. Сюда относятся союзы и конфедерации потребителей.

2. Государство, действующее посредством законодательства и регулирования.

3. Бизнес, действующий посредством конкуренции и саморегулирования в интересах потребителей.

По своей сущности консьюмеризм знаменует «социализацию» спроса. Производители и продавцы имеют дело уже не с одиночным потребителем, имеющим расплывчатое представление о своих правах, а со сплоченным потребителем, организованно реагирующим на направленные против него действия. Также, сплоченный потребитель, благодаря союзам потребителей, обладает в дополнение данным, представленным компаниями, рядом дополнительных источников информации.

Проблемы, порождаемые производственной деятельностью современных предприятий, вызывают определённые действия отдельных граждан и общества в целом, направленные на регулирование некоторых её морально-этических аспектов. Влияние общественных движений подталкивает субъектов хозяйственной деятельности в большей степени проявлять заботу об окружающей среде, а также более тщательно и продуманно организовывать свою маркетинговую деятельность вокруг потребителя [2].

К основным позитивным моментам, связанным с влиянием консьюмеризма на деятельность современных предприятий, можно отнести следующие:

– производители товаров и услуг имеют постоянный стимул для улучшения и модернизации своей продукции, повышения её качества;

– усилия компаний направляются на разработку всё более новой и современной продукции, расширение её ассортимента и номенклатуры;

– активное потребление и расширение рынков сбыта стимулирует производителей разрабатывать новые подходы к рекламным кампаниям, учитывать национальные и религиозные особенности и т.п. [3]

В качестве заключения, можно сказать, что консьюмеризм является своеобразным защитным барьером между потребителями и

недобросовестными производителями. Это понятие способно существовать только в высокообразованном обществе, где люди интересуются тем, что они покупают и стремятся защитить себя от негативных последствий потребления продукции плохого качества. С каждым годом влияние и значимость консьюмеризма растет, что, безусловно, является хорошим показателем уровня заботы общества о своем здоровье и правах. Я полагаю, что в конечном итоге консьюмеризм вытеснит с рынка недоброкачественную продукцию, а вместе с ней и её производителей.

Использованные источники:

1. Ильин В.И. Потребление как дискурс. – СПб: Интерсоцис, 2010. - 360 с.
2. Костров Я.О. Этический консьюмеризм. // Реклама. Теория и практика. – 2012. - №5. – с.28-35.
3. Третьяк О.А. Маркетинг: взаимосвязи производства, торговли и потребления. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского Университета, 2009. – 160 с.

*Носова Е.С.
студент 4 курса
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ В ГАУЗ «БЕЛОБЕРЕЖСКИЙ ДЕТСКИЙ САНАТОРИЙ»

Аннотация: в статье приводится анализ качества оздоровительных услуг ГАУЗ «Белобережский детский санаторий».

Ключевые слова: качество, санаторно-курортный комплекс, здоровье.

ГАУЗ «Белобережский детский санаторий» работает на рынке более 8 лет. Свою деятельность санаторий старается улучшать и модернизировать каждый год. В 2013 году санаторий начинает оказывать платные услуги. Это обуславливается растущей конкуренцией близлежащих санаториев и лагерей.

Для выявления слабых мест в управлении качеством предоставляемых оздоровительных услуг в целях разработки предложений по его совершенствованию нами был проведен анализ существующей системы качества оказываемых услуг в санатории, а также оценка удовлетворенности клиентов оказанными им услугами.

ГАУЗ «Белобережский детский санаторий» осуществляет свою деятельность на основе лицензии, которая выдана Департаментом здравоохранения Брянской области. Данная лицензия дает право санаторию оказывать оздоровительные услуги населению [1].

Качество относится к разряду таких понятий, о которых все неоднократно слышали и имеют свое представление. Вместе с тем, это представление лишь подчеркивает слишком субъективную трактовку

содержания термина, в который каждый вкладывает что-то свое, полученное на личном опыте. Таким образом, качество – это в первую очередь чувство удовлетворенности клиента от обслуживания, а качественная услуга – это услуга, отвечающая потребностям гостя. Особенно актуально данное утверждение в отношении детей.

Уровень качества зависит от степени совпадения представлений клиента о реальном и желаемом обслуживании санатории. Для анализа качества обслуживания использовался комплексный метод оценки. Он заключается в проведении опроса, в итоге которого получают обобщенное оценочное суждение об обслуживании [2].

Процесс комплексной оценки, включает, прежде всего, отбор тех показателей, на основе которых предполагается судить об уровне обслуживания в целом. Затем, каждый из отобранных показателей оценивается количественно и результаты этих дифференцированных оценок приводятся в сопоставимый вид.

Для оценки качества оздоровительных услуг был проведен опрос клиентов. Данный опрос проводился в июле 2014 года. В нем приняли участие 70 человек. Респондентам был предоставлен бланк вопросов, с колонками для оценки качества оказываемых услуг. Услуги оценивались по трем баллам: отлично, хорошо и удовлетворительно. Все оценки были собраны и по итогам составлена таблица 1.

На основании произведенного опроса были сделаны следующие выводы: анализ качества работы санатория профилактория показал, что 94% опрошенных клиентов, довольны соотношением цены качества. Критерий профессионализм персонала в профилирующей отрасли также находится на высоком уровне это доказывают 86% опрошенных клиентов, которые поставили оценку «отлично». Критерий информационная открытость для клиентов набрал большое количество оценок «хорошо» – 51%. Это является неотрицательным, но и неположительным фактором. Следует сделать акцент на данном критерии. Также клиенты поставили большее количество оценок «хорошо» на критерии спектр оказываемых предложений и услуг, что тоже плохо сказывается на удовлетворенности клиентов. Критерий четкость и оперативность работы набрал большое количество «отличных» оценок в связи с быстрым реагированием персонала на все просьбы своих клиентов.

Таблица 1 – Показатели качества работы санатория

№	Критерий качества услуги	Оценка клиента в обслуживании		
		Отлично	Хорошо	Удовлетворительно
1	Оптимальное соотношение цены-качества	37	29	4
2	Профессионализм персонала	60	10	-
3	Информационная открытость для клиентов	28	36	6
4	Доброжелательность	57	10	3

	персонала на деловом и личных уровнях			
5	Широта спектра предложений и дополнительных услуг	25	37	8
6	Четкость и оперативность работы персонала	65	5	-

Предоставление санаторно-курортных услуг высокого качества является составной частью постоянного внимания администрации санатория независимо от формы собственности. Достижение качества в сфере обслуживания – важная задача, решение которой обеспечивает предпринимательский успех. Усилия предприятий санаторно-курортной индустрии традиционно были направлены на привлечение клиентов, на максимальное выполнение пожеланий гостей, завоевание доверия. Это может гарантировать только их полное удовлетворение. Поэтому стратегия развития санаторно-курортного предприятия должна также иметь в виду и более того, делать особенный акцент на совершенствование отношений и общения между клиентами и санаторно-курортным предприятием.

На основе проведенного опроса, можно сделать вывод, что ГАУЗ «Белобережский детский санаторий» необходимо вести открытую агитационную политику, которая направлена на привлечение новых клиентов, а также облегчение получения услуг уже наработанной клиентской базой. Санаторию необходимо развивать и модернизировать свой сайт. Современный человек проводит много времени в Интернете, поэтому многие операции совершает тоже через него. Каждая ведущая компания старается сделать сайт, который облегчит покупателям процесс покупки.

Рядом с исследуемым санаторием находятся еще несколько детских санаториев и лагерей. Все они принимают детей на летние заезды, а некоторые оказывают свои услуги круглый год. В связи с этим, ожесточается конкуренция между детскими учреждениями здравоохранения. Поэтому, нами были выбраны несколько санаториев, наиболее схожие по своей деятельности и политике с исследуемым учреждением, и проведен анализ, основанный на данных официальных сайтов санаториев-конкурентов.

Мы провели анализ сайтов конкурентов ГАУЗ «Белобережский детский санаторий». Главными критериями для анализа послужили информативность и удобство пользования. Для сравнения были взяты такие детские санатории как: «Дубрава» и «Снежка». Данные санатории находятся в одной географической местности и практически одинаково удалены от территории города. Они оказывают приблизительно одинаковый спектр услуг как взрослым, так и детям. На основе полученных из интернет-источников и документации предприятия данных нами была определена доля рынка исследуемого предприятия по сравнению с основными

конкурентами (рис. 1).

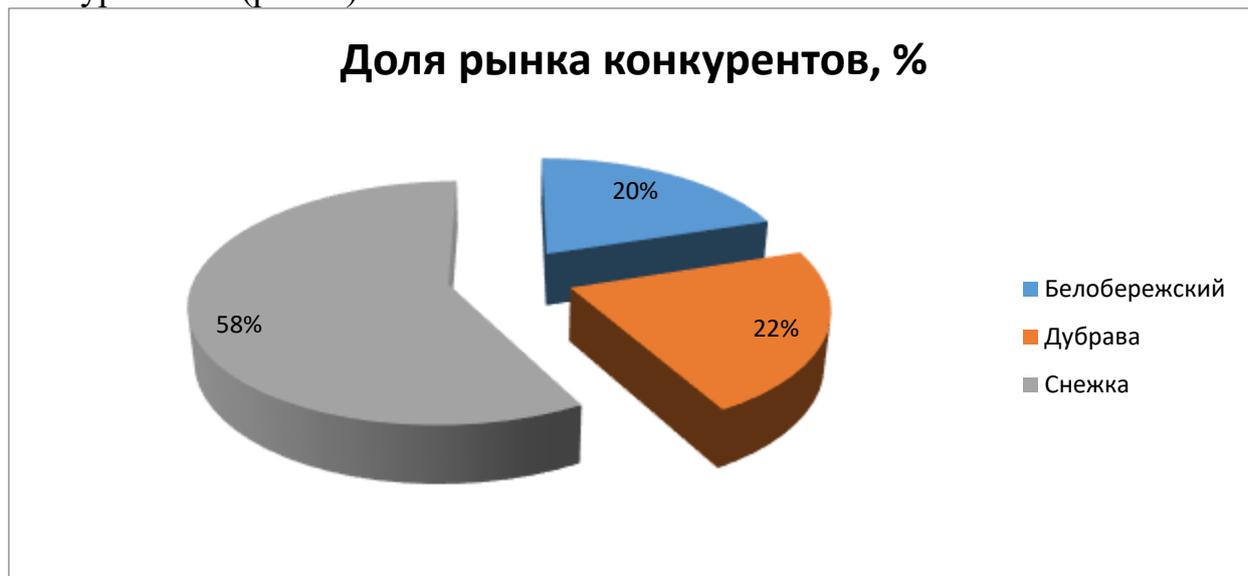


Рисунок 1 – Доля ГАУЗ «Белобережский детский санаторий» и основных конкурентов на рынке детских оздоровительных услуг Брянской области в 2014 г.

На основе представленных выше данных, можно сделать вывод о том, что исследуемый санаторий находится не на таком высоком уровне, как его ближайшие конкуренты. В век современных технологий, в ГАУЗ «Белобережский детский санаторий», совсем не уделяется должное внимание сайту. У конкурентов давно уже введена услуга онлайн бронирования, что позволяет экономить время у потенциальных посетителей санаториев.

Подводя итоги, можно сказать, что санаторий оказывает оздоровительные услуги на среднем уровне. Профессионализм персонала оценивается высоко клиентами санатория, что позволяет развить дальнейший потенциал для совершенствования деятельности учреждения здравоохранения ГАУЗ «Белобережский детский санаторий». Необходимо расширять количество предоставляемых услуг, для привлечения новых клиентов и удержания старых. Для выхода на более высокий уровень, санаторию необходимо пройти процедуру сертификации, которая поможет повысить престиж санаторно-курортного комплекса.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Российская газета. – 2011. - № 5473. – 6 мая.
2. Зекунов А. Г. Управление качеством / А. Г. Зекунов, В. Н. Иванов, В. М. Мишин, Ю. В. Пазюк, Т. И. Власова – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 475 с.

*Оганнисян А.Г.
студент 4 курса
факультет социальных технологий
Северо-Западный институт управления
Российская Академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации*

СРЕДНЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ГЛАЗАМИ УЧИТЕЛЕЙ

В России сейчас, по данным статистики, около 70 тысяч общеобразовательных школ, в которых обучается 20 миллионов детей. Если сравнивать с другими странами, то Россия по-прежнему лидирует по количеству детей, получающих общее образование. Но нужно узнать, насколько это образование качественное. Ведь нельзя забывать о том, что сейчас умы всех школьников и их учителей поглощены сдачей Единого Государственного Экзамена. Мало того, что одно только упоминание о ЕГЭ приводит детей и учителей в ступор, так еще и программа обучения резко меняется. Учителям нужно натаскивать детей на экзамен, и времени для прохождения обычной образовательной программы просто не остается.

Преподаватели кафедры «Социологии и социальной работы» Северо – Западного института Управления РАНХиГС провели исследование по оценке качества образовательного результата в учреждениях общего образования Ленинградской области [Клюев, А.В., Ляшко, С.В., Тарасов, С.В. Оценка качества образовательного результата в учреждениях общего образования Ленинградской области: Управленческое консультирование. 2015. №2(74). 198с.], на которое и опирается данная статья. Исследование позволило понять какую оценку сами учителя дают своей работе, а так же выявить истинные проблемы нынешнего среднего образования. Зависит ли качество среднего образования только от того, как детей подготовят к ЕГЭ, или же существуют другие причины? Опираясь на вышеуказанное исследование, приведем в пример следующую таблицу [Клюев, А.В., Ляшко, С.В., Тарасов, С.В. Оценка качества образовательного результата в учреждениях общего образования Ленинградской области: Управленческое консультирование. 2015. №2(74). 198с.], которая описывает ответы учителей, касающиеся отношения учащихся к преподаваемым предметам, которые носят дифференцированный характер в зависимости от ценностных ориентаций и мотивации учащихся.

Соответственно, напрашивается вывод о трех группах учащихся:

- 1) имеющие высокий познавательный уровень;
- 2) имеющие средний уровень;
- 3) те, кто избирательно относится к преподаваемым предметам.

Вариант ответа	Количество ответивших	%
Высоко	51	19,5
Средне	86	32,8
Избирательно	119	45,4
Низко	6	2,3
Всего	262	100,0

Как мы видим из таблицы, школьники в большинстве случаев избирательно относятся к школьным предметам, соответственно и интерес, и успеваемость в этом случае к остальным предметам уменьшаются.

Также, нужно учесть, что рассматривая оценку учителями состояния школьного образования, следует в то же время обратить внимание на их информированность о положении дел в этой сфере. Тем не менее мы можем зафиксировать, что в целом более половины учителей практически не имеют целостного представления о состоянии сферы образования: либо их данные фрагментарны и отрывочны, либо они считают, что существующие данные «недоступны», либо, наконец, по их мнению, подобные данные «вообще отсутствуют».

В исследовании также даются ответы учителей на вопрос «Повышается ли сегодня ответственность учащихся за результаты обучения?» [Клюев, А.В., Ляшко, С.В., Тарасов, С.В. Оценка качества образовательного результата в учреждениях общего образования Ленинградской области: Управленческое консультирование. 2015. №2(74). 198с.]

Вариант ответа	Количество ответивших	%
Да, повышается	70	26,7
Скорее да, чем нет	119	45,4
Скорее нет, чем да	59	22,5
Нет	8	3,1
Затрудняюсь ответить	6	2,3
Всего	262	100,0

Таким образом, несмотря на то, что многие считают учителей более ответственными за успехи учеников, сами же учителя выражают мнение о том, что результаты обучения в большей степени зависят от самих учеников, а не учителей. Спорить на эту тему можно бесконечное количество раз, но нельзя перекидывать ответственность за обучение на какую-либо одну сторону. Конечно же, если учитель неправильно обучает своих учеников, то вероятность их успешной обучаемости низка. Однако, даже если учитель обладает превосходными навыками обучения и огромным запасом знаний, если ученик не считает себя обязанным обучаться или, хотя бы, посещать уроки, учитель уже ничего с этим не сможет сделать, ответственность ложится уже на родителей и самих учеников.

Использованные источники:

1. Ключев, А.В., Ляшко, С.В., Тарасов, С.В. Оценка качества образовательного результата в учреждениях общего образования Ленинградской области/ А.В. Ключев, С.В. Ляшко, С.В. Тарасов//Управленческое консультирование.- 2015. - №2(74). – С.77-89

*Оганнисян А.Г.
студент 4 курса*

*факультет социальных технологий
Северо-Западный институт управления
Российская Академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации*

СОВРЕМЕННОЕ ШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПЕРЕХОДНЫЙ РЕЖИМ

В современном капиталистическом обществе, как мы знаем, первое место занимают деньги, а на втором месте, конечно же, оказывается образование, желательнее высшее. Некоторые получают высшее образование просто для «корки», то есть, чтобы оно у них было, на случай если им нужно продвижение по работе, а начальство требует высшего образования, и неважно по какой специальности, главное, чтобы оно было. Другие же получают образование, чтобы не казаться невеждами в глазах общества. Третьи же вообще не задумываются о получении высшего образования и считают, что среднего и так достаточно. По статистике, большинство россиян склоняются как раз к третьей позиции. Точно выявить причины такой «нелюбви» к высшему образованию трудно. Но в данном исследовании мы будем склоняться к гипотезе, что причиной того, что многие не рвутся получать высшее образование, является результат среднего образования. Среднее образование, в отличие от высшего, является обязательным. Статья 43 Конституции Российской Федерации гласит: [Конституция Российской Федерации ст. 43]

1. Каждый имеет право на образование.
2. Гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях.
3. Каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии.
4. Основное общее образование обязательно. Родители или лица, их заменяющие, обеспечивают получение детьми основного общего образования.
5. Российская Федерация устанавливает федеральные государственные

образовательные стандарты, поддерживает различные формы образования и самообразования.

Так, мы видим, что бесплатное среднее образование гарантировано любому гражданину России, а вот про качество такого образования ничего не говорится.

Чтобы выяснить на каком уровне находится среднее образование в России, проведём анализ, выявив плюсы и минусы современного школьного образования.

Итак, начнём с плюсов. К несомненному плюсу российского школьного образования относится то, что оно приспособливает человека, а точнее ребёнка, к социализации, выстраиванию социальных отношений, к приспособлению работы в коллективе, развития коммуникативных навыков. Ведь, для многих, школа – место, где люди учатся познавать самих себя, своё окружение, весь мир в целом, а главное саму жизнь. Хотя другие считают, что жизнь познаётся вне стен школы, где школьник защищён от многих жизненных проблем.

Ещё одним важным плюсом школьного образования в России является многообразие системы знаний, которого достаточно для того, чтобы у любого школьника возник относительно широкий кругозор. Также, нельзя не учесть то, что выпускники школ имеют возможность продолжить своё образование и получить хорошую работу в будущем. Но, как говорится: «было бы желание...».

Конечно, если сравнивать со многими странами Африки и другими отстающими странами, где многие имеют только начальное образование, российская система позволяет достичь наибольших успехов. Но разве с такими странами можно сравнивать? Конечно же нет. Россия, как развитая страна, должна сравниваться с другими развитыми странами, такими, как: страны Европы и Америки, но об этом позже.

На этом плюсы среднего образования исчерпались. Теперь поговорим о минусах. К одним из минусов современной системы школьного образования можно отнести то, что отойдя от сугубо советской формы, Россия всё же ещё не приблизилась в европейской форме образования. Именно поэтому систему российского среднего образования можно называть «переходной». Из-за этой «переходности» школьное образование можно считать не до конца систематизированной и структурированной. Может ли российская система образования перейти в западную? Это сложный вопрос, так как невозможно предугадать будет ли соответствовать реалиям российских школьных образовательных условий переход к европейской системе. Ещё одним минусом можно назвать недостаточную материальную поддержку со стороны государства школ. Школы недостаточно финансируются, зарплаты учителей маленькие, поэтому сейчас мало кто стремится преподавать в школе, если на то не подталкивает безысходность.

Говоря про недостатки, нужно упомянуть ещё и систему сдачи экзаменов. Сейчас, вместо того, чтобы преподавать детям разносторонние знания, их чуть ли не с пятого класса готовят к Государственной Итоговой Аттестации и Единому Государственному Экзамену. Хотя, западные страны уже отходят от такой системы сдачи экзаменов. Учителя натаскивают в школе детей к экзаменам, давая лишь необходимые знания. Так как экзамены сдаются в основном в тестовой форме, то детей учат по чётко структурированной схеме: на какой номер вопроса как отвечать, к какому номеру задания какие формулы применять. Для подготовки по каждому предмету нужен отдельный репетитор, немногие могут себе этого позволить, а сдать ЕГЭ или ГИА, базирясь на общих школьных знаниях достаточно проблематично. Многие родители отказывают детям в возможности получить высшее образование именно из-за того, что не могут оплатить курсы по подготовке к экзаменам. Следовательно, многие школьники после девятого класса покидают школы и идут либо в ПТУ, либо в техникумы, чтобы получить среднее профессиональное образование. Также, хотелось бы упомянуть о том, что в средней школе мало внимания уделяется талантам и возможностям детей, в них чаще всего видят «общую массу», в которой кто-то «отличник», кто-то «хорошист», кто-то «двоечник», тем самым ставя на детей клеймо, которое часто сопровождает их до конца школьной жизни. Возможно, если бы преподаватели больше внимания уделяли талантам детей, тогда бы дети находили себе занятия, меньше уделяли внимания плохим компаниям, вредным привычкам, были бы более целеустремленными и в дальнейшем добились бы большего успеха. Конечно, в первую очередь – это обязанность родителей помогать детям раскрывать свои таланты, но так как школа для ребят – «второй дом», то там не меньше внимания должно всему этому уделяться. На этом минусы школьного образования закончились.

Что касается западной модели образования, то она сильно отличается от российского, во-первых тем, что на Западе школы делятся на несколько школ: по несколько лет дети учатся в одной школе, потом переходят в другую, на ступень выше, так же дети в Западных школах сами могут выбирать себе предметы, которые хотят посещать. Как мы видим, это значительно отличается от нашей системы образования, но нельзя забывать о том, что система образования должна подстраиваться под реалии общественной жизни населения, слишком сложно будет изменить российскую систему образования, так как она давно укрепилась в современном обществе.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что несмотря на то, что российская система образования не может подстроиться под западную, она должна поменяться для того, чтобы дать возможность и желание многим продолжить обучение и для того, чтобы увеличить долю образованного

населения страны.

Окороков Р.Р.
студент магистратуры 2 курса
СВФУ им М.К. Аммосова

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Аннотация. В данной статье автором представлен маркетинговый анализ российского рынка банковских продуктов на примере Республики Саха (Якутия).

Ключевые слова. Маркетинговый анализ, банковские продукты, сегментация

Для определения достаточности и удовлетворенности населения Республики Саха (Якутия) банковскими продуктами и услугами проведено исследование.

Был проведен опрос среди жителей Республики Саха (Якутия) посредством анкетирования. Участвовало в опросе 1 932 чел, из которых 1 174 - жители г.Якутск, 758 - деревень центральных районов Республики Саха (Якутия).

Главной целью исследования является выявление наиболее востребованных среди населения видов продуктов и услуг.

В опрос были включены все основные виды продукты и услуги:

- текущие счета;
- вклады;
- пластиковые карты;
- кредитные продукты.

Согласно проведенному опросу населения Республики Саха (Якутия) наиболее востребованными оказались следующие виды банковских продуктов:

- Кредитные продукты. Более 59% респондентов пользуются тем или иным видом потребительского кредита.
- Зарплатные карты. Около 47% респондентов используют зарплатные карты. Планируют продолжить пользоваться зарплатной картой более 45%.
- Вклады. Более 32% населения имеют вклады, а планируют в ближайшее время воспользоваться и продолжить пользование 39%.

Востребованность потребительских кредитов и ипотеки примерно соотносится 60% и 40%.

Для того чтобы сегментировать рынок по составу потребителей, воспользуемся данными Госкомстата по РС(Я). По состоянию на 2015г. республике проживают 956,9 тыс. человек, из них 34,69% - сельское

население.

Таблица 1 – Сегментация по составу населения Республики Саха (Якутия)

Возраст (лет)	Городское население	Сельское население
15-29	152800	75400
30-44	148200	59800
45-59	125900	70800
60 лет и выше	67900	36600

Источник: по данным Госкомстата РС(Я)

Также, с помощью опроса удалось определить предпочтительные банковские продукты (услуги) в зависимости от возрастной категории клиентов (см. таблица 1)

Таблица 3 – Предпочтительные банковские продукты (услуги) в зависимости от категории клиентов

Группа	Характер сегмента
(18 - 25) Молодежь	Частые переезды, жизнь вне пределов дома. Нуждаются в услугах по переводу денег, краткосрочных ссуд, интернет банкинге.
(23 - 30) Молодые люди недавно образовавшие семью	Нуждаются в ипотечном кредитовании. Также открытию совместного банковского счета для мужа и жены, кредитных карточек для покупки бытовых нужд.
(28 - 40) Лица «среднего возраста»	Нуждаются в потребительских кредитах для покупки товаров для улучшения жилищных условий и обеспечения образованием детей. Также в консультировании по вопросам финансирования образования, инвестирование сбережений, налогообложения и т.д.
(35 - 55) «Состоявшиеся» люди	Хранят крупные остатки на банковских счетах. Нуждаются в выгодных депозитных продуктах. Также в ипотечном кредитовании для приобретения загородной недвижимости, обеспечения жильем детей.

(>50) Лица «пенсионного возраста»	Требуют высокого уровня обслуживания, включая финансовое консультирование, помощь в распоряжении капиталом, завещательные распоряжения и т.д.
---	---

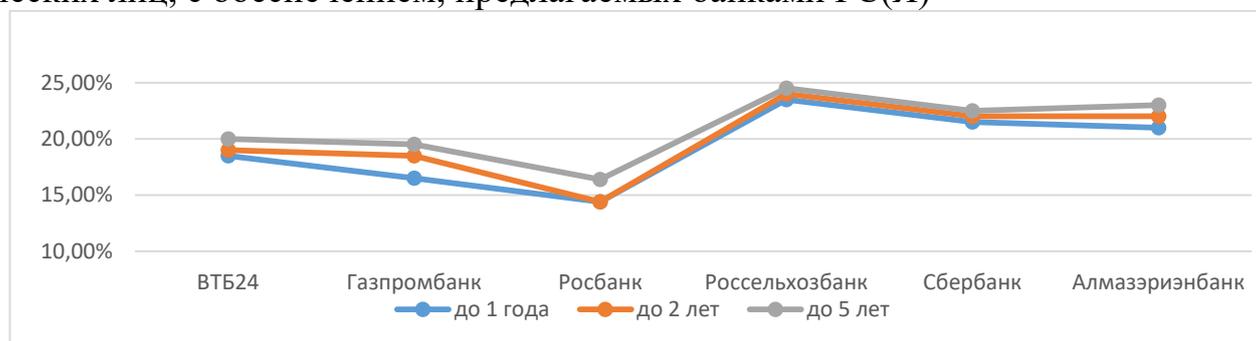
Источник: по данным исследования автора

Далее рассмотрим самый востребованный вид продукта – потребительское кредитование.

Для выявления наиболее выгодных продуктов и услуг были выбраны ведущие кредитные учреждения РС(Я): Сбербанк России, ВТБ-24, Алмазэргиэнбанк, Росбанк, Россельхозбанк, Газпромбанк.

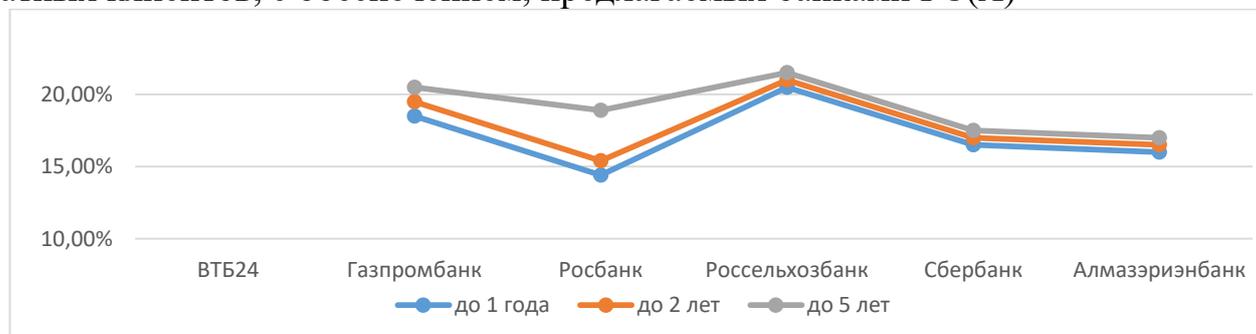
По результатам исследования на рынке банковских продуктов Республики Саха (Якутия) согласно мониторингу потребительского кредитования физических лиц выявлено, что на июнь 2015г. средние процентные ставки с условиями подтверждения дохода и без предоставления обеспечения в срок до 1 года составили 23,00%, в срок до 2 лет 24,08%, в срок до 5 лет 24,48%, наиболее низкие процентные ставки для населения предлагают ВТБ-24 от 18,50% до 22,00%, Газпромбанк 18,50% - 20,50% и Росбанк от 17,40%. (Прил. 1)

Рис. 1 – Процентные ставки нецелевых потребительских кредитов для физических лиц, с обеспечением, предлагаемых банками РС(Я)



Источники: [1,2,3,4,5,6]

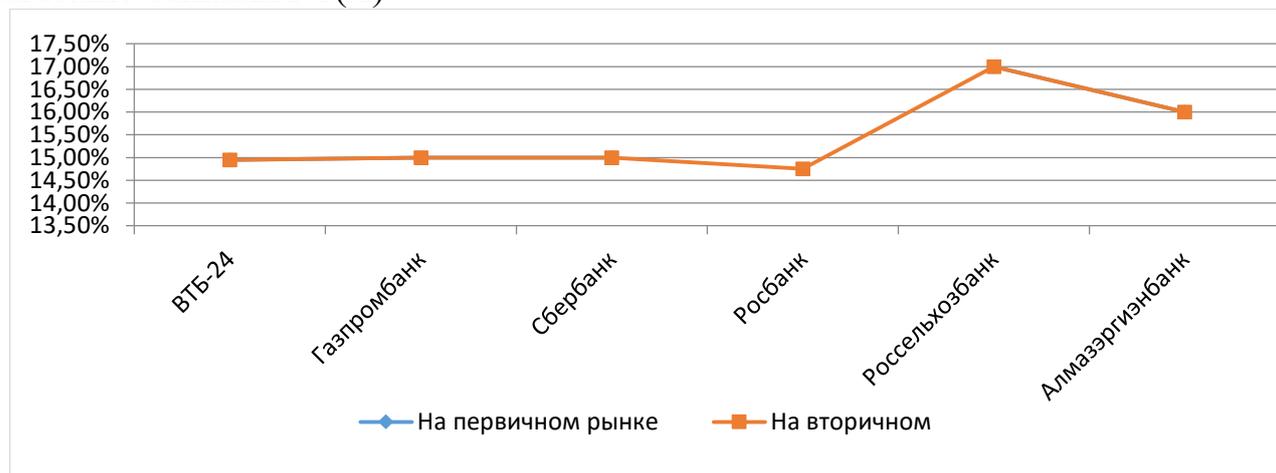
Рис. 2 – Процентные ставки нецелевых потребительских кредитов для зарплатных клиентов, с обеспечением, предлагаемых банками РС(Я)



Источники: [1,2,3,4,5,6]

Согласно мониторингу ипотечного кредитования физических лиц средние процентные ставки на первичном рынке жилья составили 15,00%, на вторичном рынке жилья 15,25%. Самые низкие процентные ставки у ВТБ24 14,95% - 15,95%

Рис 3 – Процентные ставки ипотечного кредитования физических лиц предлагаемые банками РС(Я)



Источники: [1,2,3,4,5,6]

Использованные источники:

1. Сайт банка "ВТБ24" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.vtb24.ru;
2. Сайт банка "Газпромбанк" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gazprombank.ru;
3. Сайт банка "Сбербанк" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rosbank.ru;
4. Сайт банка "Росбанк" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rosbank.ru;
5. Сайт банка "Россельхозбанк" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rshb.ru;
6. Сайт банка "Алмазэргиэнбанк" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.albank.ru

Приложение 1. Мониторинг потребительского кредитования для Физических лиц по состоянию на 01.06.2015г.

Наименование кредита	Цель	Параметры кредитования						Срок	Штраф за день просрочки	Средневзвешенные % ставки по кредиту	Страхование	Способ погашения кредита	Срок рассмотрения кредитной заявки
		Процентные ставки				Сумма							
		Без обеспечения		С обеспечением		без обеспечения	с обеспечением						
		Со страхования	Без страхования	Со страхования	Без страхования								
ВТБ 24													
Быстрый	Потребительские цели	18,50%		100 000 - 1 500 000 руб		6 мес - 3 года	0,10 %	18,50%	Добровольное ЖИЗ			1 рабочий день	
Крупный		18,50%		600 000 - 1 500 000 руб		3 - 5 лет		18,50%					
Удобный		22,00%		100 000 - 600 000 руб		3 - 5 лет		22,00%					
Газпромбанк													
Потребительское кредитование (для сотрудников бюджетных организаций)	- Потребительские цели; - Рефинансирование кредита; - Оплата газового оборудования и услуг	18,50%	17,50%	до 1 000 000 руб	50 000 - 2 000 000 руб	< 1 год	0,05 %	18,00%	Добровольное страхование ЖИЗ	Аннуитетные, дифференцированные платежи;		До 5 рабочих дней	
		19,50%	18,50%			1 - 3 лет							
Потребительское кредитование Для	Газового оборудования и услуг	17,50%	16,50%	до 1 200 000 руб	50 000 - 3 000 000 руб	< 1 год	19,00%						
		18,50%	17,50%			1 - 3 лет							
		19,50%	18,50%			3 - 5 лет							

зарплатных клиентов						лет						
Росбанк												
Просто деньги (для добросовестных заемщиков)	Потребительские цели	17,40 %	18,40 %	14,40 %	15,40 %	30 000 - 3 000 000 руб	6 мес - 5 лет	0,05 %	16,90%	Добровольное ЖИЗ	Дифференцированные, Аннуитетные платежи	До 2 рабочих дней
		17,40 %	18,40 %	14,40 %	15,40 %							
		18,40 %	19,40 %	16,40 %	17,40 %							
17,40 %		18,40 %	14,40 %	15,40 %								
17,40 %		18,40 %	14,40 %	15,40 %								
18,40 %		19,40 %	16,40 %	17,40 %								
Просто деньги (для сотрудников и руководителей финансово-устойчивых и бюджетных предприятий)		15,40 %	16,40 %	14,40 %	15,40 %							
		16,40 %	17,40 %	15,40 %	16,40 %							
		19,90 %	20,90 %	18,90 %	19,90 %							
Просто деньги (для сотрудников в корпоративных клиентах 2-й группы)		15,40 %	16,40 %	14,40 %	15,40 %							
		16,40 %	17,40 %	15,40 %	16,40 %							
		19,90 %	20,90 %	18,90 %	19,90 %							

Источник: Разработка автора согласно информации размещенной на сайтах банков [1,2,3,4,5,6]

Приложение 1. Мониторинг потребительского кредитования для Физических лиц по состоянию на 01.06.2015г.

Наименование кредита	Цель	Параметры кредитования							Срок	Штраф за день просрочки	Средневзвешенные % ставки по кредиту	Страхование	Способ погашения кредита	Срок рассмотрения кредитной заявки
		Процентные ставки				Сумма		Срок						
		Без обеспечения		С обеспечением		без обеспечения	с обеспечением							
		Со страхования	Без страхования	Со страхования	Без страхования									
Россельхозбанк														
Потребительский	Потребительские цели	28,6 0%	31,1 0%	23,5 0%	26,0 0%	10 000	10 000	< 1	0,05 %	27,17%	Добровольное ЖИЗ;	Дифференцированные, Аннуитетные платежи	До 5 рабочих дней (до 3 дней без обеспечения)	
		29,0 0%	31,5 0%	24,0 0%	26,5 0%	- 750 000	- 1 000 000	1 - 3						
		-	-	24,5 0%	27,0 0%	руб	руб	3 - 5						
Потребительский для Зарплатных клиентов		26,6 0%	29,1 0%	20,5 0%	23,0 0%	10 000	10 000	6 - 1		25,27%				
		27,0 0%	29,5 0%	21,0 0%	23,5 0%	- 1 000	- 1 000 000	1 - 3						
		27,5 0%	30,0 0%	21,5 0%	24,0 0%	руб	руб	3 - 5						
Надежный клиент (Для клиентов, успешно погашающих или погасивших кредиты)	Потребительские цели	-	-	20,5 0%	23,0 0%	-	10 000 - 1 000 000 руб	< 1	22,25%	Добровольное ЖИЗ;	Дифференцированные, Аннуитетные платежи	До 3 рабочих дней		
		-	-	21,0 0%	23,5 0%			1 - 3						
		-	-	21,5 0%	24,0 0%			3 - 5						

Сбербанк																		
Потребительский кредит	Потребительские цели	22,50% - 28,50%		21,50% - 27,50%		15 000 - 1 500 000 руб	15 000 - 3 000 000 руб	3 - 24	0,05 %	25,50%	Добровольное ЖИЗ	Аннуитетные платежи	До 2 рабочих дней					
		23,50% - 29,50%		22,50% - 28,50%		500 000 руб	000 руб	25 - 60										
Потребительский кредит Для зарплатных клиентов		17,50% - 22,50%		16,50% - 21,50%		15 000 - 1 500 000 руб	15 000 - 3 000 000 руб	3 - 24		20,00%								
		18,50% - 23,50%		17,50% - 22,50%		500 000 руб	000 руб	25 - 60										
Алмазэргиэнбанк																		
Потребительское кредитование	Потребительские цели	23,00%	25,00%	21,00%	23,00%	20 000 - 200 000	-	3 - 24	0,05 %	24,00%	Добровольное ЖИЗ	Аннуитетные платежи	До 5 дней					
		25,00%	27,00%	23,00%	25,00%	000	-	25 - 60										
Добросовестные заемщики, вкладчики, работники бюджетных организаций		22,00% - 24,00%		24,00% - 25,00%		19,00% - 22,00%		22,00% - 23,00%		3 - 60				23,75%	Добровольное ЖИЗ	Аннуитетные платежи	До 5 дней	
		0% - 0%		0% - 0%		0% - 0%		0% - 0%										
Для зарплатных клиентов	17,00% - 18,00%		25,00% - 30,00%		16,00% - 17,00%		17,00% - 18,00%		3 - 60	22,50%	Добровольное ЖИЗ	Аннуитетные платежи	До 5 дней					
	0% - 0%		0% - 0%		0% - 0%		0% - 0%											

Источник: Разработка автора согласно информации размещенной на сайтах банков [1,2,3,4,5,6]

Приложение 2. Мониторинг ипотечного кредитования Физических лиц по состоянию на 01.06.2015г.

Банки / Программы кредитования	Цель кредита	Параметры кредитования						Срок кредита	Первоначальный взнос	Обеспечение	Дополнительная информация
		Сумма кредита	Процентные ставки								
			для ФЛ		для ЗП						
			Со страхованием	Без страхования	Со страхованием	Без страхования					
ВТБ-24											
Победа над формальностями	На приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости по двум документам	от 1,5 млн руб. до 15 млн руб.	14,95 %	15,95 %	Нет льготных условий		до 20 лет	от 50%	приобретаемое жилое помещение (квартира)	Возможность отправки заявки онлайн на сумму до 5 млн руб. Окончательное решение в течение 24 часов без посещения банка	
Квартира на вторичном рынке	На приобретение жилья на вторичном рынке недвижимости	от 1,5 млн руб. до 90 млн руб.	14,95 %	15,95 %	Нет льготных условий		до 30 лет	от 20%			
Квартира в новостройке	Приобретение квартиры в новостройке	1,5 млн руб. до 90 млн руб.	14,95 %	15,95 %	Нет льготных условий		до 30 лет	от 20%			

Залоговая недвижимость	Приобретение недвижимости находящейся в залоге у банка и выставленное собственником на продажу	от 1,5 млн до 90 млн руб.	13,00 %	14,00 %	Нет льготных условий	до 30 лет	от 20%		
Газпромбанк									
Ипотека на вторичном рынке недвижимости	Приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости	от 500 тыс - 45 млн руб	15,25%	14,75%		до 30 лет	от 30%	приобретаемое жилое помещение (квартира)	-
			15,00%	14,50%			от 50%		
Приобретение квартир в строящихся домах	Приобретение квартиры в строящемся жилом доме	от 500 тыс - 45 млн руб	15,00%	14,50%		до 30 лет	от 50%		На период до регистрации залога (ипотеки) +0,50%

Источник: Разработка автора согласно информации размещенной на сайтах банков [1,2,3,4,5,6]

Приложение 2. Мониторинг ипотечного кредитования Физических лиц
по состоянию на 01.06.2015г.

Банки / Программы кредитования	Цель кредита	Сумма кредита	Параметры кредитования			
			Процентные ставки			
			для ФЛ		для ЗП	
			Со страхованием	Без страхования	Со страхованием	страх
Сбербанк						
Приобретение готового жилья	приобретение квартиры, жилого дома или иного жилого помещения на вторичном рынке недвижимости	от 45 000 руб до 80% стоимости помещения; 80% оценочной стоимости кредитуемого помещения.	15,50% - 16,00%	16,50% - 17,00%	15,00% - 15,50%	16,00%
			15,25% - 15,75%	16,25% - 16,75%	14,75% - 15,25%	15,00%
			15,00% - 15,50%	16,00% - 16,50%	14,50% - 15,00%	15,00%
Строительство жилого дома	индивидуальное строительство жилого дома	до - 70% кредитуемого жилого помещения; - 70% оценочной стоимости кредитуемого помещения	15,75% - 16,25%	16,75% - 17,25%	15,25% - 15,75%	16,00%
			15,50% - 16,00%	16,50% - 17,00%	15,00% - 15,50%	16,00%
Росбанк						
Рублевый	покупка квартиры на вторичном рынке жилья	от 300тыс до 30 млн руб	14,75% - 15,00%	21,25% - 21,50%	14,25% - 14,50%	20,00%
			15,00% - 15,25%	21,50% - 21,75%	14,50% - 14,75%	21,00%
			15,25% - 15,50%	21,75% - 22,00%	14,75% - 15,00%	21,00%
			15,50% - 15,75%	22,00% - 22,25%	15,00% - 15,25%	21,00%
			15,75% - 16,00%	22,25% - 22,50%	15,25% - 15,50%	21,00%

Источник: Разработка автора согласно информации размещенной на сайтах банков [1,2,3,4,5,6]

Приложение 2. Мониторинг ипотечного кредитования Физических лиц по состоянию на 01.06.2015г.

Банки / Программы кредитования	Цель кредита	Параметры кредитования					Срок кредита	Первоначальный взнос	Обеспечение	Дополнительная информация
		Сумма кредита	Процентные ставки							
			для ФЛ		для ЗП					
Со страхованием	Без страхования	Со страхованием	Без страхования							
Россельхозбанк										
Ипотечное жилищное кредитование	приобретение квартиры на вторичном и первичном рынках	от 100 тыс до 20 млн	17,00 %	21,50 %	Нет льготных условий		до 10 лет	от 15%	Залог приобретенного (построенного) объекта недвижимости	+ 0,50% в период строительства объекта залога (новостройка), + 0,50% в случае оформления ипотечного кредита в рамках кредитного продукта «Ипотека по двум документам»
			17,50 %	22,00 %			до 30 лет			
Алмазэргиэнбанк										
Кредитование физических лиц на первичном	покупка квартиры на первичном рынке	до 10 000 000 руб	16,00 % - 18,50 %	18,00 % - 20,50 %	15,00 % - 17,50 %	17,00 % - 19,50 %	3 - 30 лет	от 10%	залог приобретаемой недвижимости	после ввода объекта строительства -1%

рынке жилья	жилья									
Креди товани е физич еских лиц на вторич ном рынке жилья	покуп ка кварт иры на втори чном рынке жилья	до 10 000 000 руб	16,00 % - 19,50 %	18,00 % - 21,50 %	15,00 % - 18,50 %	17,00 % - 20,50 %	3 - 30 лет	от 10%	залог приобр етаемо й недвиж имости	

Источник: Разработка автора согласно информации размещенной на сайтах банков [1,2,3,4,5,6]

Ольбрехт П.С.
студент 4 курса
Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С УЧАЩИМИСЯ И ИХ РОДИТЕЛЯМИ КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГА

Аннотация. В работе рассматриваются вопросы взаимодействия работников образовательных учреждений с учащимися и их родителями, анализируется правовые и морально-этические аспекты данной проблемы.

Ключевые слова: педагогика, право

Профессиональная деятельность работников образовательных учреждений очень сложна и многоаспектна, поскольку уже сами по себе особенности образовательной среды – динамичной системы, где происходит социализация и развитие личности учащихся, требуют от учителя высокой психологической устойчивости, креативности, знания технологий обучения, гуманного подхода к ученику и целого ряда других качеств и компетенций. Системообразующим звеном любой образовательной системы является взаимодействие педагогов с учащимися и их родителями. В современной российской системе образования наметилась опасная тенденция, связанная с падением авторитета педагогических работников и усиления давления на них учащихся и их родителей, что препятствует нормальному обучению и воспитанию. В данной работе рассматривается правовой аспект данной проблемы.

В традиционном и на ранних этапах индустриального общества обучение строилось на безусловном авторитете педагога, беспрекословном ему подчинении и достаточно жесткой системе наказаний (чаще всего физических) учащихся за дисциплинарные проступки и неуспеваемость. Саму атмосферу образовательной среды в странах индустриальной цивилизации определяли такие факторы, как основополагающая ценность науки и образования в обществе, безусловная вера в прогресс, более широкие «социальные лифты» для образованных людей.

В истории педагогики известен пример, когда Фридрих Великий посетил прусскую школу, заглянул в класс, учитель лишь слегка ему поклонился при учениках, а после урока объяснял: «Ваше величество, если бы дети узнали, что есть кто-то, более авторитетный, чем я, то мне потом не поднять дисциплину на занятиях». Фридрих согласился с учителем, и признал, что его авторитет и статус в глазах учеников является очень важным для воспитания юных граждан. Сейчас, в эпоху демократизации образования этот случай может вызвать лишь улыбку. Между тем, именно прусская система, важными элементами которой был большой авторитет педагога и его высокий социальный статус, в свое время обеспечила процветание немецкой науки и легла в основу образовательных систем индустриальной цивилизации.

В современном образовательном процессе произошли кардинальные перемены. Авторитет учителя и преподавателя больше не является определяющим, социальный статус данной профессии сильно упал, а ученики все чаще воспитаны на ценностях гедонизма и потребительства. Вера в научные знания более не является абсолютной: СМИ наполнены лженаучной и паранаучной информацией об астрологических прогнозах, гороскопах, предсказаниях, научная культура общества падает, и все это подрывает авторитет науки и образования. Все эти деструктивные факторы, естественно, отражаются на системе образования и образовательном процессе, где большую социальную остроту и актуальность приобретает проблема взаимодействия педагогических работников с учащимися и их родителями: в массовом порядке стали встречаться случаи откровенного давления и глумления над педагогами со стороны учащихся и их родителей. Учителя сталкиваются также со стремлением некоторых родителей полностью «переложить» ответственность за воспитание и поведение ребенка на школу. Все это в совокупности ведет к нездоровой атмосфере в школах.

При этом в образовательном законодательстве существует серьезный дисбаланс: права учащегося на практике достаточно хорошо реализованы и имеют несколько уровней защиты, между тем, как права педагога в плане воспитательного воздействия на учащегося, а также защиты своей чести и достоинства, часто существуют чисто номинально, а правовые механизмы их

практической реализации очень несовершенны либо отсутствуют вовсе.

Между тем именно отношения педагогов с учащимися и их родителями, конструктивное взаимодействие между ними является центральным, системообразующим звеном всего образовательного процесса, играет важную роль в становлении личности учащегося и воспитании будущего гражданина.

Нормы, обеспечивающие защиту прав работников образования, закреплены в вышеупомянутом законе «Об образовании в Российской Федерации» [2]. Им посвящена 5 глава, в которой определяется правовой статус педагогических работников, их права и свободы, обязанности и ответственность. Но в этом законе вопросам, связанным с защитой прав, а также взаимоотношениям с учащимися и их родителями, уделяется крайне мало внимания.

Кроме этого, права педагогических работников закреплены в модельном законе «О статусе учителя» [1]. Глава 2 данного закона посвящена правам учителя. Ст. 6 частично закрепляет отношения между родителями и учителями: «Родители учащихся не имеют права на неоправданное вмешательство в вопросы, которые по своему характеру входят в круг профессиональных обязанностей учителя» [1].

Огромная роль правам учителя отведена так же в Рекомендации ЮНЕСКО «О положении учителей» [3], принятой в 1966 г. специальной межправительственной конференцией о статусе учителей, созванной ЮНЕСКО совместно с МОТ (Международной организацией труда) в Париже. Данный документ вполне может служить основой для национального законодательства в сфере образования, и, естественно, представляется актуальным использование его положений в повседневной практике.

В п. 67 данной Рекомендации отмечается, что «Учителя должны быть ограждены от излишнего или неоправданного вмешательства родителей в вопросы, которые по своему характеру входят в круг профессиональных обязанностей учителя» [3].

Как видим из вышеизложенного, правовой аспект взаимоотношений работников образовательных учреждений с учащимися и их родителями является одним из самых проблемных в практической учебно-педагогической работе. Поэтому авторами предлагаются следующие предложения для решения данного вопроса в рамках вузовского и послевузовского педагогического образования:

1. Для студентов педагогических специальностей старших курсов, а также для педагогических работников организовывать консультации юристов-практиков, имеющих опыт работы в сфере ювенального права, как в виде групповых занятий, так и в индивидуальном порядке;
2. Организовывать тренинги по обучению разрешения

конфликтных ситуаций в отношении работников образовательных учреждений с учащимися и их родителями;

3. Проводить семинары по обмену опытом, в которых бы принимали участие работники образовательных учреждений, специалисты по ювенальному праву, работники органов опеки и попечительства, представители администрации и т.д.

Использованные источники:

1. Модельный закон «О статусе учителя» // Информационный бюллетень. Межпарламентская Ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств. 2005. № 35 (часть 2).
2. Об образовании в Российской Федерации. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ // Российская газета № 5976 от 31 декабря 2012 г.
3. Рекомендация ЮНЕСКО «О положении учителей» (принята 5 октября 1966 г. Специальной межправительственной конференцией по вопросу о статусе учителей). URL: <http://www.zonazakona.ru/law/abro/739/>

*Ольшевский В. Г., к.э.н.
доцент, профессор
кафедра социальных наук
Военная академия Республики Беларусь
профессор
Российская академия естествознания
Россия, г. Минск*

ВОЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ, РАЗВИТИЕ, СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ²

Экономическое обеспечение вооруженных конфликтов было в течение многих веков неотъемлемым элементом общехозяйственной жизнедеятельности. В постоянно возникающих межплеменных столкновениях участвовало все взрослое население, используя в качестве оружия обычные орудия труда. Собственно военно-экономические отношения возникают в рабовладельческих государствах в связи с созданием армий и флотов. В Древнем Египте – в период Раннего царства, в конце IV – III тысячелетиях до н.э. Именно тогда начала все более отчетливо проявляться взаимосвязь и взаимообусловленность войн и экономики. Рабы были основой богатства и главным источником его увеличения, являлись, по словам Аристотеля, «первым предметом владения», а источником рабов были войны. Для обеспечения армий и флотов оружием и другими предметами военного назначения государство взимало с населения военные

² В силу ограниченных размеров статьи автор вынужден опустить ссылки на десятки использованных источников, ограничиваясь наиболее важными и необходимыми.

налоги, проводило сборы продовольствия и фуража.

Постепенно формировалось военное производство, развивалась его специализация. Создавались основанные на рабском труде мастерские по изготовлению оружия. Для обеспечения повседневной деятельности войск развивается войсковое хозяйство, которое было слабо связано с хозяйством страны. Важнейшим источником удовлетворения текущих потребностей (в продовольствии и фураже) были военная добыча и прямой грабеж населения мест дислокации войск.

По мере развития производства, увеличения масштабов войн и численности армий роль экономики в военном деле возрастала. Различные аспекты усиливающихся взаимосвязей и взаимозависимости войны и экономики нашли отражение в многочисленных высказываниях известных государственных и военных деятелей, научных работах по истории, экономике и военному делу, в художественной литературе разных эпох.

Экономические взаимосвязи войн и экономики все больше становились и предметом научного анализа. Первым в России источником, рассматривающим военные вопросы в системе организации общества и государства, была «Книга о скудости и богатстве», написанная ставшим успешным предпринимателем и помещиком крестьянином, И. Т. Посошковым еще в 1721–1724 гг., т. е. более чем за 50 лет до появления «Богатства народов» А. Смита (1776 г.). В ней, в частности, подчеркивалась необходимость максимального освобождения армии от хозяйственных забот и сосредоточения ее исключительно на военной деятельности. Обращаясь к Петру I, Посошков писал, что воинство должно быть обеспечено всеми видами довольствия, иметь на вооружении наилучшее оружие и мастерски владеть им и всеми премудростями военного искусства, поэтому нельзя отвлекать воинов от ратного дела [1, с. 259].

Уже сложившееся к началу XIX в. военное хозяйство было впервые в мире в определенной степени охарактеризовано в изданной в 1820–1823 гг. на немецком языке обширной – более 1 тысячи крупномасштабных страниц – книге «Über die Militär-Ökonomie im Frieden und Kriege und ihr Wechselverhältniss zu den Operationen» («О военной экономии в условиях мира и войны и ее взаимосвязях с военными операциями»), написанной генерал-лейтенантом Е. Ф. Канкрином, руководившим в 1812–1824 гг. снабжением и продовольствием русской армии, впоследствии – генералом от инфантерии, бывшим более 20 лет (1823–1844) министром финансов страны. Автор выделил в военном деле чисто военную, техническую и политико-экономическую стороны, дал общий обзор военной экономики как эмпирической науки, специфически преломляющей учения о государстве и экономике в их взаимосвязи с войной, формированием, наращиванием и текущим поддержанием военной мощи (обеспечение продовольствием, снаряжением, жильем, денежными выплатами, здравоохранением,

управление территориями, военными объектами, организация военно-экономического управления, счетоводства, учета и контроля). Особенно подробно и обстоятельно были рассмотрены принципы снабжения армии в мирное и военное время, организация закупок и поставок конкретных предметов довольствия: зерна, круп, соли, сухарей и т. п. [2, с. 94–96].

Большое значение экономических факторов в войне стало особенно зримым с переходом от доиндустриальной к индустриальной стадии развития. Крупное машинное производство и прогресс вооружения создали экономические предпосылки для формирования массовых армий. Изменился облик военного производства, вслед за ним менялись характер войн и требования войны к экономике, способы обеспечения военного строительства, подготовки и ведения войн. На эти изменения обращали внимание многие ученые, например, А. Смит. О военно-экономических проблемах немало писали К. Маркс и Ф. Энгельс. В 1886 г. в одном из своих писем Энгельсу Маркс отмечал: «Наша теория об определении организации труда средствами производства нигде, кажется, так блестяще не подтверждается, как в "человекоубойной промышленности"» [3, с. 197].

По оценкам современных исследователей [4, с. 15], первой в истории человечества войной индустриального типа было военное столкновение между Пруссией и Австрией 1866 г., в ходе которого прусская армия под командованием начальника Генерального штаба, будущего фельдмаршала Хельмута фон Мольтке-ст. впервые широко использовала железные дороги для массовой перевозки войск. В течение многих веков, вплоть до середины XIX в., войны имели доиндустриальный характер. Элементами военной силы были: люди и животные, продовольствие и фураж, оружие, произведенное главным образом на мануфактурных предприятиях без машинного оборудования. Промышленные технологии создали оружие, обладающее всеми свойствами машины, прежде всего способностью к самостоятельному передвижению.

Происходящие изменения в военном деле вызвали обширную литературу по военно-экономическим проблемам. В частности в России во второй половине XIX в. развернулась широкая дискуссия по вопросам теории военного хозяйства, в которой активное участие принимали: генерал-майор, профессор, начальник кафедры военной администрации Николаевской академии Генерального штаба, изучавший постановку военного хозяйства и администрации в иностранных государствах В. М. Аничков; полковник, штаб-офицер «для начальствования над образуемыми в Николаевской академии Генерального штаба офицерами», уволенный по болезни генерал-майором в отставку А. И. Астафьев; один из главных фигурантов военных реформ императорской России 60-х гг. XIX в., генерал от инфантерии, начальник Главного штаба в 1881–1897 гг., профессор Николаевской академии Генерального штаба, преподававший на

кафедре военной статистики Н. Н. Обручев; участник четырех войн, много сделавший в качестве генерал-интенданта для хозяйственного обеспечения русских армий в периоды Польской (1831) и Венгерской (1849) кампаний, Крымской войны (1853–1856) генерал от инфантерии, впоследствии необоснованно скомпрометированный и исключенный из службы Ф. К. Затлер; генерал-лейтенант, директор департамента железных дорог, преподававший в течение десяти лет военную географию в Императорской военной академии, теоретик и практик территориального управления П. А. Языков; генерал-фельдмаршал, военный министр (1861–1881), профессор по кафедре военной географии и статистики Императорской военной академии, инициатор учреждения в 1858 г. журнала «Военный сборник» Д. А. Милютин и другие известные в то время военные авторы.

В конце XIX в. большое влияние на развитие военно-экономической мысли в России оказало появление ряда трудов, в том числе В. М. Аничкова, А. И. Астафьева, А. А. Гулевича. В 1898 г. известный русский экономист, статистик и финансист И. С. Блюх опубликовал фундаментальный пятитомный труд «Будущая война в техническом, экономическом и политическом отношениях», в котором на огромном фактическом материале доказал, что будущие войны неизбежно приведут к катастрофическим последствиям, разорению народов.

В конце XIX в. об опасностях будущих войн предупреждали и другие ученые и общественные деятели. Некоторые специалисты, в том числе изобретатель динамита А. Нобель, считали, что разрушительная мощь новых средств вооруженной борьбы настолько огромна, что война становится все более и более немислимой. С учетом этих обстоятельств в 1899 и 1907 гг. в Гааге состоялись международные мирные конференции, принявшие конвенции о законах и обычаях войны, содержащие положения о мирном разрешении международных споров, нейтралитете, защите мирных жителей, режиме военнопленных, участии раненых и больных и т. д.

В 1911 г. в Великобритании была опубликована книга будущего лауреата Нобелевской премии мира 1933 г. Н. Энджелла «Великое заблуждение: Эюд об отношении военной мощи наций к их экономическому и социальному прогрессу». Автор доказал экономическую бессмысленность войн по причине их некупаемости и для побежденных, и для победителей. За короткое время книга разошлась двухмиллионным тиражом и была переведена на более чем 25 языков. Ею зачитывались все грамотные и мыслящие люди.

Однако ни предупреждения ученых, писателей и общественных деятелей, ни антивоенные решения, принятые на Гаагских мирных конференциях, оказались не в состоянии удержать мир от вползания в Первую мировую войну и от расходования огромных ресурсов на военные цели.

С точки зрения эволюции военно-экономической теории значительный интерес представляют опубликованные в начале XX в. труды известного экономиста, профессора и заведующего кафедрой политэкономии Петербургского политехнического института, впоследствии профессора столичного университета, почетного доктора Кембриджского университета, директора Экономического департамента МИД, академика Российской академии наук, одного из представителей русского «легального марксизма» П. Б. Струве, специалиста в области финансовой науки, впоследствии первого ректора Института народного хозяйства в Петрограде, члена-корреспондента АН СССР М. И. Боголепова, профессора Николаевской академии Генерального штаба и созданной в 1912 г. Интендантской академии, генерала от инфантерии Ф. А. Макшеева и др., в которых была сделана попытка показать тенденции к увеличению военных потребностей, осмыслить новые требования к экономическому обеспечению войн, мобилизационной подготовке экономики и т. д. Эти авторы, как и ученые других стран мира, не могли еще достаточно ясно предвидеть те революционные изменения, которые внесли войны XX в. в способы удовлетворения военных потребностей. Однако уже тогда хорошо знающий военную сферу Ф. А. Макшеев с учетом опыта начавшейся Первой мировой войны четко выделил в военной экономике две части: хозяйство страны и собственно хозяйство вооруженных сил (ВС). Это разделение позже привело ученого к мысли о необходимости введения в Интендантской академии наряду с курсом военного хозяйства курса военной экономики. Но эту задачу он адресовал уже не интендантам: по мнению ученого, она лежит на экономистах-финансистах и политэкономах [5, ч. 1, с. 64].

Мировая война предъявила небывалые требования к экономике. В военных действиях были впервые применены новые виды оружия и боевой техники: пулеметы, танки, моторизованная тяжелая артиллерия, самолеты, химические вещества. Резко возросли потребности в экономических ресурсах. На финансирование войны ее участники затратили 208,1 млрд долл. Совокупные военные расходы воюющих государств увеличились более чем в 20 раз. Из общего объема материальных средств, использованных армиями, только 10 % составили довоенные запасы, а 90 % создавались в ходе войны. Это потребовало подчинения интересам войны значительной части экономического потенциала и индустриальной мощи [4, с. 89–90].

В период Первой мировой войны началось формирование нового типа организации военной экономики. В условиях чрезвычайного увеличения военных потребностей государство распределяло ресурсы, устанавливало цены и нормы личного потребления, взяло под жесткий контроль заработную плату и другие доходы, трудовые отношения, по его заказам производились товары военного назначения, для выпуска которых

использовались производственные мощности гражданских отраслей и предприятий. Сложился особый вид хозяйствования, отличающийся новым уровнем централизации и государственного контроля.

В результате применения многомиллионными армиями новых, более разрушительных средств ведения войны чрезвычайно выросли людские и материальные потери. Гибель людей приобрела столь огромные масштабы, что в отдельных сражениях число жертв было примерно таким же, как людские потери в целых войнах в предыдущие эпохи. В этой войне французы потеряли почти 20 % мужчин призывного возраста, а немцы – 13 %. Всего же, по некоторым оценкам, погибло 26 млн человек; по крайней мере, еще около 20 млн получили увечья и контузии или стали инвалидами; война сделала беженцами 4–5 млн человек. Стоимость материальных разрушений оценивается в 28 млрд долл., а косвенные потери (от сокращения производства, замедления темпов общего экономического развития, падения производительности труда, изменения структуры хозяйства в результате его переориентации на удовлетворение военных потребностей, нарушения нормальных экономических отношений между государствами, сокращения объема накоплений, нарушения хода воспроизводственного процесса и т. д.) – в 152,6 млрд долл. [4, с. 311–312, 325–326].

В результате обозначенных перемен военно-экономические вопросы из разряда узко специализированных, интендантских переместились в ранг вопросов большой политики, не только военной, но и государственной стратегии в целом, общественной науки. Попытки раскрыть изменившиеся формы взаимосвязей экономики, политики и войны на качественно новой стадии общественного развития были предприняты еще до начала мирового пожара в работах английского экономиста и публициста Дж. А. Гобсона, лидеров и теоретиков германской и австрийской социал-демократии и II Интернационала, будущих министров Веймарской республики К. Каутского и Р. Гильфердинга, российского еще социал-демократа В. И. Ленина и других авторов. В годы войны и в послевоенный период существенно выросло значение военно-экономических исследований, заметно ускорилось развитие военно-экономической мысли. В России, Англии, Германии, Франции и других странах появилась обширная литература об экономике войны, ее последствиях, качественных изменениях, которые произошли в методах экономического обеспечения военных потребностей, о технических, экономических, политических и собственно военных аспектах будущих войн [см.: 2 и др.].

В 1931 г. в США была издана книга одного из самых выдающихся американских экономистов первой половины XX в., специалиста в области накладных расходов в экономике Дж. М. Кларка, сына профессора Колумбийского университета Дж. Б. Кларка, посвященная издержкам

Первой мировой войны для американского народа. В этой научной работе, а также в последовавшей за ней в 1935 г. «Экономике плановых общественных работ» он развивал концепции мультипликатора и акселератора государственных расходов в русле кейнсианского «анализа потока доходов», хотя впоследствии критиковал модели экономической стабилизации Дж. М. Кейнса и стал приверженцем экономического институционализма.

Таким образом военные, в том числе и военно-экономические, вопросы стали составными элементами наук об обществе. С другой стороны, именно в этот период сложилась система военно-экономических знаний как относительно самостоятельное направление научных исследований объективно существующей военной экономики и учебный предмет в системе военного образования.

После Первой мировой войны военные расходы и военное производство во всех странах существенно сократились. Вместе с тем в США, Великобритании, Франции уделялось большое внимание развитию военной техники и мобилизационной подготовке экономики. В США в 1920 г. был принят закон о национальной обороне, направленный на повышение мобилизационной готовности военно-промышленной базы, в соответствии с которым в аппарате помощника военного министра была создана специальная организация промышленного планирования, планирующая закупки военной техники, а впоследствии разрабатывающая планы мобилизации промышленности. Для повышения мобилизационной готовности экономики стали создаваться запасы промышленного оборудования.

В 1938 г. конгресс США учредил государственную корпорацию по строительству военных предприятий. Ее полномочия позволяли расширять существующие производства, строить и оснащать новые предприятия. Она имела также полномочия привлекать промышленные организации к оказанию помощи в создании и эксплуатации предприятий в государственных интересах. Фактически в США был создан прототип военной экономики в условиях мира. Основу военно-промышленной базы составляли государственные арсеналы и верфи, где разрабатывались и выпускались вооружения и военная техника. Вместе с тем некоторые виды вооружения и военной техники производились частными фирмами.

Особое внимание уделялось проблемам экономической мобилизации и в СССР. В работах начальника штаба Красной Армии и начальника Военной академии, впоследствии, на последнем году жизни в 1925 г. – председателя Реввоенсовета СССР и наркома по военным и морским делам М. В. Фрунзе, пользующегося особым уважением И. В. Сталина выдающегося штабиста, командующего войсками Ленинградского, затем Московского военных округов, впоследствии начальника Штаба РККА, начальника, военного

комиссара и профессора Военной академии им. М. В. Фрунзе, начальника Генерального штаба РККА, маршала (1940 г.) Б. М. Шапошникова и других авторов, в том числе – русского зарубежья, подчеркивалась необходимость такой организации страны еще в мирное время, чтобы ее можно было в случае необходимости быстро, легко и безболезненно перевести на военные рельсы, рассматривались вопросы создания мобилизационных запасов, подготовки армии и театра военных действий, обеспечения армии всем необходимым, экономической политики государства во время войны и т. д.

Более 120 работ по вопросам стратегии, оперативного искусства, тактики, вооружения, обучения и воспитания войск принадлежат перу Маршала Советского Союза М. Н. Тухачевского. Им были сформулированы важные теоретические положения об изменении роли авиации и танков в будущих войнах, необходимости соответствующего экономического обеспечения новых методов ведения боев и войсковых операций, а также разработаны теория глубокого боя, непрерывных операций на одном стратегическом направлении; уже в 1931 г. он ставил вопросы о создании и отработке действий крупных механизированных соединений, в ноябре 1932 г. добился начала работ по конструированию ракетных двигателей на жидком топливе, а в сентябре 1933 г. – создания Реактивного НИИ, занимавшегося созданием ракетного оружия в СССР.

Особое место в ряду других источников военно-экономической мысли занимает фундаментальная работа известного российского специалиста в области военной стратегии, профессора Академии Генерального штаба РККА, впоследствии комдива (генерал-майора) А. А. Свечина «Стратегия». В ней проанализированы политическая и экономическая обусловленность войн, их экономические, политические и дипломатические планы и только на этой основе – планы строительства ВС, военно-экономической мобилизации и формы ведения военных действий. Труд А. А. Свечина и сегодня остается образцом комплексного макросоциального военно-экономического и военно-политического анализа.

В 30-х гг. в мире, особенно в странах фашистского блока, ставших на путь подготовки новой войны, заметно ускорилось развитие военной экономики. Наибольшего размаха военное производство достигло в гитлеровской Германии, которая заранее отобилизовала свои экономические ресурсы, накопила большие запасы военной продукции и оказалась экономически наиболее подготовленной к масштабной войне. Мобилизация экономики Германии не происходила, как в 1914 г., в форме кратковременного периода в начале войны, а была растянута на длительное время задолго до ее начала.

В СССР с середины 30-х гг. публикация военно-экономических работ прекратилась практически полностью на долгие годы. Но поскольку неизбежность войны с «капиталистическим окружением» не вызывала

сомнений, социалистическая экономика СССР формировалась как экономика подготовки к войне. Созданная в годы индустриализации промышленность не разделялась на гражданскую и военную. Она была способна перейти к выпуску вооружения по единому мобилизационному плану, тесно сопряженному с графиком мобилизационного развертывания армии. При этом советская мобилизационная экономика внешне не выглядела сверхмилитаризованной. В отличие от царской России, которая оснащала армию оружием, производимым преимущественно на специализированных «казенных» заводах, технологически не связанных с находившейся в частной собственности гражданской промышленностью, в СССР армия оснащалась вооружением, производимым на основе американской модели – с использованием технологий двойного назначения. При помощи американских специалистов были построены огромные, самые современные для того времени тракторные и автомобильные заводы, причем производимые на них тракторы и автомобили конструировались таким образом, чтобы их основные узлы и детали можно было использовать при выпуске танков и авиационной техники. Химические заводы и предприятия по выпуску удобрений ориентировались с самого начала на производство в случае необходимости взрывчатых и отравляющих веществ. Создав мощную и современную автотракторную промышленность, СССР, начиная с 1932 г. и до второй половины 30-х гг. (начала перевооружения Германии) производил больше танков и самолетов, чем остальные страны мира, вместе взятые. Тем не менее, основные усилия советского руководства в эти годы направлялись все же не на развертывание военного производства и ускоренное переоснащение армии на новую технику, а на развитие базовых отраслей экономики (металлургия, топливная промышленность, электроэнергетика и т. д.) как основы развертывания военного производства в случае войны. По оценке уже ушедшего из жизни члена Совета по внешней оборонной политике России В. В. Шлыкова, тридцать лет прослужившего в советской разведке, в том числе в качестве начальника ее военно-экономического управления, в конце 30-х гг. в СССР отказались от прежней системы мобилизационной подготовки экономики и перешли к тотальной милитаризации промышленности. На имеющихся гражданских предприятиях достичь предусмотренных третьим пятилетним планом показателей производства оружия было уже невозможно. После начала Великой Отечественной войны это стало важным фактором быстрого наращивания военного производства и подготовило коренной перелом в Великой Отечественной войне и во Второй мировой войне в целом.

Поскольку в войну против гитлеровской Германии вступили сначала западные страны, в первую очередь Великобритания, именно здесь началась разработка экономических проблем Второй мировой войны. В 1940 г. вышла в свет брошюра известного английского экономиста Дж. М. Кейнса «Как

оплатить войну», в которой автор подробно рассматривал вопросы финансирования и развития военной экономики, подчеркивал, что война способствует решению главной социальной проблемы века – расширению сферы потребления. Другой английский экономист Р. У. Кларк в книге «Экономическое напряжение войны» предпринял попытку показать особую роль государства в развитии военной экономики и определить предельные экономические возможности ведения войны. Он призывал к установлению неограниченной диктатуры правительства в экономической сфере, в частности, в осуществлении инвестиций, установлении цен и заработной платы, предоставлении кредита, экспорте продукции и т. д. Нельзя также не упомянуть изданный в 1948–1953 гг. фундаментальный шеститомный труд о Второй мировой войне участника и очевидца ее событий в качестве премьер-министра Великобритании, бывшего боевого офицера, занимавшего в течение многих лет различные министерские посты в правительствах Соединенного Королевства, в том числе Первого Лорда Адмиралтейства, руководившего ВМС страны, в качестве председателя «Комиссии по сухопутным кораблям» принимавшего участие в разработке первых танков и создании танковых войск, министра вооружений, военного министра и министра авиации, будущего лауреата Нобелевской премии по литературе 1953 г. У. С. Черчилля [6]. Хотя этот труд был написан в атмосфере «холодной войны», инициатором и одним из творцов которой был его автор, ни один серьезный исследователь военной истории и военной экономики не может его игнорировать.

Во время Второй мировой войны активизировались военно-экономические исследования и в США. В 1942 г. в Чикагском университете был издан сборник статей группы профессоров под названием «Экономические проблемы войны и ее последствия». В этой работе анализировались важнейшие уроки прошлых войн в целях наилучшего разрешения экономических проблем войны, ее финансирования и т. д. В последующие годы в США появилось немало других работ, в которых рассматривались различные экономические аспекты Второй мировой войны, в частности, вызвавшие большой интерес общественности и специалистов книги президента Американского социологического общества У. Ф. Огборна и известных экономистов, уже упоминавшегося Дж. М. Кларка и В. В. Леонтьева.

Крупным вкладом в военно-экономическую практику и теорию стало экономическое обеспечение победы советского народа над фашизмом в Великой Отечественной войне, обобщенное в книге руководившего переводом народного хозяйства на военные рельсы и эвакуацией производительных сил из прифронтовой полосы на Восток председателя Госплана СССР Н. А. Вознесенского [7]. Особенности перестройки экономической жизни, организации военного производства,

государственного управления военно-экономической деятельностью и экономического обеспечения войны рассмотрены в работах и других советских авторов, в частности в многотомных изданиях по истории Великой Отечественной войны Советского Союза и Второй мировой войны, в воспоминаниях военачальников, в работах руководителей экономических ведомств и ученых.

Один из главных выводов из величественного, но в то же время и трагического опыта войны, недостаточно усвоенный победителями, сформулировал Маршал Советского Союза Г. К. Жуков в предисловии к книге своего заместителя по тылу в годы Великой Отечественной войны генерал-лейтенанта Н. А. Антипенко: «Задача выиграть войну с наименьшими потерями личного состава и материальных средств – одна из важных основ подготовки командно-начальствующего состава. Между тем этой стороне вопроса при обучении, воспитании командных кадров не всегда уделялось должное внимание. В ходе войны были случаи, когда из-за плохого знания обстановки, недостаточной изученности огневой системы противника безрезультатно выпускались десятки тысяч тонн боеприпасов. А сколько было всевозможных и не всегда оправданных перегруппировок и передвижений войск во время войны! На все это расходовалось колоссальное количество горючего и другого дорогостоящего имущества, а главное – силы людей тратились без всякой пользы... Проблема экономного использования человеческих и материальных ресурсов в период войны была и всегда остается одной из самых ответственных» [8, с. 17]. В контексте приобретенного впоследствии советским народом нового трагического опыта эти слова приобрели более широкое и емкое звучание.

В 40-х гг. XX в. военная экономика значимых в политико-экономическом отношении стран стала важным фактором и действенным средством изменения мира, но ей предстояло еще сыграть исключительную роль в истории. Вступление человечества в ядерную эпоху радикально изменило мир. Появление и развитие стратегических ядерных вооружений оказало огромное влияние на представления о возможном характере будущей войны и строительстве ВС, на развитие науки, техники, всех отраслей промышленности, экономики ведущих стран мира, а также на отношения между ними.

Обладание атомной бомбой усилило претензии наиболее агрессивно настроенной части правящей элиты США на «мировое лидерство» в условиях роста международного авторитета СССР как страны, внесшей определяющий вклад в победу над гитлеровской Германией, распространения сферы его влияния на освобожденные Красной Армией страны и народы. Политика стратегического сдерживания «советской экспансии», постоянная ядерная угроза со стороны США, «холодная война» обусловили беспрецедентную для мирного времени гонку вооружений.

Внешне закономерности послевоенного времени остались прежними. После окончания войны все воюющие страны провели реконверсию. В США общая численность ВС была сокращена с 11,5 млн в 1945 г. до 1,5 млн чел. в 1948 г., а военные расходы за этот период уменьшились с 81,2 млрд до 11,8 млрд долл. В СССР к началу 1948 г. было демобилизовано 8,5 млн человек [4, с. 302–303]. Но военная экономика двух супердержав не была свернута, она постепенно приобретала новое качество без зримого увеличения военных расходов. Известно, что многомиллиардные затраты на создание атомной бомбы и дальнейшее развитие ядерного оружия США финансировали по статье «Разработка естественных ресурсов», позднее – через бюджет министерства энергетики. В СССР создание ядерного и термоядерного оружия, средств его доставки и новых систем вооружения осуществлялось по бюджетам многих ведомств – обеспечивающих сырье и металл базовых отраслей, организующих разработку и производство вооружения и военной техники девяти машиностроительных и многих других министерств, многочисленных учреждений Академии наук и высшей школы.

В 1946–1948 гг. при соблюдении строжайшей, чрезвычайной и беспрецедентной секретности в СССР была создана атомная промышленность, разработаны месторождения урана. Закрытые научно-исследовательские центры, лаборатории, конструкторские бюро, специальные строительные и производственные организации появились более чем в 100 городах страны, в том числе вновь созданных «атомградах». В районе г. Семипалатинска был построен испытательный полигон.

Фактически в послевоенные годы в США и СССР, во многих других странах, входящих в различные военно-политические блоки, прежде всего НАТО и Организацию Варшавского Договора, удовлетворение качественно новых военных потребностей обеспечивалось сформировавшейся и постоянно растущей специфической военно-хозяйственной системой, охватывающей производство, распределение, обмен и потребление предметов военного назначения. Но в советской военно-экономической теории и практике ее преподавания в высшей военной школе господствовали зафиксированные Н. А. Вознесенским представления о военной экономике как особом состоянии всей экономики страны, особом периоде ее развития в условиях войны, требующей предельной мобилизации имеющихся ресурсов [7, с. 10]. Стремление к пересмотру этого устоявшегося стереотипа проявилось в 1951–1953 гг. в ходе состоявшейся на страницах журнала «Военная мысль» дискуссии о теории военной экономики, однако эта задача не была решена. Дискуссия была грубо оборвана с выговором ее участникам. Формирование адекватной системы представлений о военной экономике как перманентной объективной реальности растянулось на несколько десятилетий. Вплоть до 70-х гг. в советской литературе встречались

утверждения о том, что «в мирный период у нас нет, и не может быть военной экономики» [9, с. 24].

Более прагматичная, нацеленная на конкретный результат военно-экономическая наука США оперативно среагировала на запросы развертывающейся революции в военном деле. В центре внимания исследований оказались такие вопросы как система организации и руководства ВС и промышленными предприятиями, производящими оружие; оптимизация методов выбора систем вооружения, тылового обеспечения ВС, распределения средств между их отдельными видами, дислокации войск внутри страны и за границей. Если в доядерный период XX в. военно-экономическая теория была сосредоточена преимущественно на способах определения величины и структуры военно-экономического потенциала, проблемах его мобилизации, управления экономикой во время войны, послевоенной конверсии, то по мере увеличения военного бремени и усложнения задач обеспечения военной безопасности в условиях гонки вооружений в круг ее исследований стали все больше включаться вопросы собственно военно-экономической деятельности. Важнейшими ее задачами стали обоснование путей и методов превращения военно-экономического потенциала в реальную военно-экономическую и военную силу и повышение эффективности использования ресурсов, направляемых на военные цели. Это отнюдь не девальвировало значение и традиционных проблем обеспечения военной безопасности, они лишь приобретали новые грани. В частности, большой резонанс имели опубликованные во второй половине 50-х гг. работы К. Е. Кнорра, посвященные военным и военно-экономическим потенциалам государств в новых условиях [10].

С конца 50-х – начала 60-х гг. в США начали активно использовать математическое моделирование войн, гонки вооружений и ее последствий. В 1957 г. А. Рапопорт привлек внимание научного сообщества к математической теории войн уже ушедшего из жизни английского математика, физика, метеоролога, психолога и пацифиста Льюиса Ф. Ричардсона (1881–1953), впервые применившего математические методы прогнозирования погоды для изучения причин возникновения войн и создания возможностей для их предотвращения [11]. В 1960 г. были опубликованы основные работы Ричардсона, излагающие его теорию, – «Оружие и отсутствие безопасности» (1949) и «Статистика смертельной вражды (непримиримых распрей)» (1950). Модель известного в области математической метеорологии, но совершенно неизвестного в области политической науки ученого стала основой новой области знаний – математической теории международных отношений. Методология и практически направленный инструментарий Ричардсона выдержали проверку временем, развиваются в течение многих лет. В 70-е гг. в результате обособленного и совместного изучения проблем национальной и

глобальной безопасности и гонки вооружений Д. Л. Брито и М. Д. Интреллигейтор создали стратегическую основу для разработанных Ричардсоном уравнений гонки вооружений.

«Революция в военном менеджменте» возглавившего в 1961 г. в составе администрации Дж. Ф. Кеннеди Пентагон бывшего президента «Ford Motors Corporation» Р. Макнамары, направленная на совершенствование системы военного финансирования и повышение эффективности военных расходов, привлекла внимание к вопросам взаимодействия государства и военного бизнеса. В опубликованных в 1962 и 1964 гг. книгах М. Дж. Пека и Ф. М. Шерера «Процесс приобретения вооружений. Экономический анализ» и Ф. М. Шерера «Процесс приобретения вооружений: экономические стимулы» анализировались нерыночные аспекты приобретения вооружений, методы стимулирования конкуренции за получение военных контрактов и повышения ответственности военных производителей, конкурентные и контрактные стимулы в программах приобретения вооружений, включая теоретический и эмпирический анализ различных типов контрактов. Эти и другие связанные с ними вопросы рассматривались также в более широком контексте в ставшей классической книге исследователей «REND Corporation» Ч. Дж. Хитча и Р. Н. Маккина «Военная экономика в ядерный век». Способам выработки и реализации наиболее эффективной политики в области военного строительства была посвящена и изданная несколькими годами позднее книга Ч. Дж. Хитча «Руководство обороной. Основы принятия решений». Перечисленные вопросы остаются в центре внимания военно-экономической науки США вплоть до наших дней.

В 60-х гг. большое внимание экономистов, политиков и общественности США привлекли вопросы функционирования, роли и критики ВПК страны. В 70-х гг. увеличился поток публикаций о советских военных расходах, военно-экономическом потенциале и ВПК Советского Союза. В связи с подготовкой к переходу на наемный принцип комплектования ВС были проведены крупные исследования проблем использования людских ресурсов в военных целях.

В 1973 г. книгой Е. Бенуа «Военные расходы и экономический рост в развивающихся странах» была начата продолжающаяся уже более сорока лет и остающаяся незавершенной дискуссия о влиянии военных расходов на экономический рост в различных странах и социально-экономических системах. Со второй половины, особенно с конца 70-х гг., возросло внимание к анализу состояния военно-промышленной базы. Активно исследовались оборонные отрасли промышленности с точки зрения прибыльности, практики закупок, влияния конверсионных процессов, конкуренции, промышленной политики и т. д.

Впечатляющая широта и высокая интенсивность исследований во многом объясняются тем, что в США проблемы безопасности, теории

государственной и военной стратегии, экономического обеспечения военного строительства развивали не генералы и военные специалисты силовых структур, а в основном гражданские специалисты, в том числе ученые-естественники и ученые-гуманитарии. Исследования военного и военно-экономического характера осуществляют сотни различных организаций: государственные органы, частные корпорации, профессиональные ассоциации, университеты, научно-исследовательские центры, занимающиеся исследованиями в самых различных областях социально-гуманитарных, естественных, технических наук. Трудом таких теоретиков, как Б. Броди, Дж. Кеннан, Г. Киссинджер, Г. Кистяковский, Р. Шеллинг, многих других, родилась теория, в соответствии с которой качественно новые виды вооружения – в первую очередь ракетно-ядерное оружие – это не просто более разрушительные средства войны, способные уничтожить весь мир, не оставив победителей, а новые инструменты большой политики. Усилиями названных и многих других ученых был сделан эпохальный вывод: новые, беспрецедентные по разрушительной силе виды вооружений надо использовать не для того, чтобы победить противника в войне, а для того, чтобы не допустить этой войны, точнее – не допустить таких действий предполагаемого противника, которые могут привести к войне.

В СССР к такому выводу пришли значительно позже, потому что здесь ни ученые-гуманитарии, ни ученые-естественники, ни военные и гражданские специалисты закрытых ведомств просто не могли свободно обсуждать подобные темы. Как уже отмечали известные специалисты [4, с. 82], административно-командные методы управления экономикой, сверхсекретность, отсутствие статистической информации о военной деятельности государства, чрезмерная идеологизация общественных наук, вынужденных восхвалять принятые КПСС решения, и другие причины объективно тормозили военно-экономические исследования, придавали им схоластический характер, препятствовали осмыслению новых явлений, связанных с появлением ракетно-ядерного оружия, «холодной войны» между двумя мировыми системами. Советская военно-экономическая наука значительно запаздывала в теоретическом обобщении новых процессов в развитии военной экономики ядерного века, кардинальных изменений в требованиях к экономическому обеспечению военного строительства, к укреплению военно-экономической и оборонной безопасности страны.

Тем не менее, обострение конфронтации двух систем в условиях постоянных революций в военном деле, связанных с появлением и развитием ракетно-ядерного оружия, и необходимость обеспечения военной безопасности вынуждали отказываться от старых представлений. В 60-х – 80-х гг. в результате непростых дискуссий в среде экономистов высшей военной школы, в которых «немаловажное значение... имела переводная

военно-экономическая литература» [2], в советской науке была разработана новая трактовка военной экономики. Она была отражена в ряде монографий, в том числе имеющих ограничительные грифы и поэтому сосредоточенных в закрытых ведомственных библиотеках, многочисленных учебных пособиях военных вузов, справочных изданиях. Учебник военной экономики для военных академий и университетов, который впервые не имел ограничительного грифа и был официально утвержден в этом качестве, был издан только в 1999 г. [12].

В новой трактовке военная экономика рассматривалась не как состояние всей экономики в условиях войны и не просто как сумма отраслей народного хозяйства, производящих военную продукцию, а как совокупность экономических отношений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением продукции военного назначения, складывающихся в народном хозяйстве в целом, в обеспечивающем ВС секторе экономики, непосредственно в ВС.

Научно значимые военно-экономические исследования заметно активизировались в 80-х гг. Расширилась их тематика. Увеличилось количество книг, статей, диссертационных работ по этой проблематике. Начал расти вклад в науку гражданских ученых. Еще в 60-е гг. в некоторых академических институтах, в частности ИМЭМО, ИСКРАН были созданы отделы военно-стратегических исследований. Первоначально они комплектовались бывшими высокопоставленными военными и ветеранами разведки, но постепенно в них формировался и корпус гражданских экспертов по проблемам обороны и безопасности. Однако в целом развитие советской военно-экономической науки продолжало отставать от потребностей практики. В то время, как военно-экономические исследования в США и других западных странах решали главным образом практические вопросы повышения эффективности военной экономики, в СССР усилия ученых направлялись на формирование социалистической военной экономики как науки, разработку системы ее категорий и законов, создание учебников по предмету и рассмотрение вопросов, имеющих познавательное значение, но далеких от практики военно-экономической деятельности государства и функционирования военного хозяйства.

После распада СССР в связи с резким сокращением военных расходов и начавшейся демилитаризацией экономики на первый план выдвинулись проблемы конверсии. За несколько лет было опубликовано множество статей, книг, защищены десятки кандидатских и докторских диссертаций. Но это не смогло предотвратить провал недостаточно продуманных и недофинансированных конверсионных планов. Постепенно внимание военно-экономической теории и практики постсоветских стран начало переключаться на проблемы реформирования распавшегося на множество неодинаковых частей когда-то единого военного производства и целостных

военно-экономических отношений, на поиски новых форм взаимодействия. Все большего внимания требовали вопросы планирования и финансирования военных потребностей, осуществляемых военных реформ и т. д.

В последние двадцать лет военно-экономическая наука России и некоторых других стран постсоветского пространства вышла на качественно новый уровень понимания и анализа современных проблем экономического обеспечения военной, национальной, региональной и глобальной безопасности. Об этом свидетельствует анализ основных концептуальных стратегических документов ведущих в военно-политическом отношении стран, отражающих новые глобальные закономерности. В современных условиях обеспечивающая военную безопасность экономика военной сферы выступает как важная, но не единственная составная часть экономики национальной безопасности. Распределение ресурсов на обеспечение национальной безопасности, осуществляется сейчас на основе иных, по сравнению с прошлым, приоритетов.

Показательна также и тематика, новая направленность отраженных в публикациях исследований. В центр внимания постсоветской военно-экономической науки переместились вопросы обоснования военного бюджета, оптимизации оборонных расходов и их влияния на экономический рост, эффективности военного строительства, военно-экономического анализа и математического моделирования военно-экономических процессов, качества нормативной базы военно-экономической деятельности.

Специфичными и проблемными для всех постсоветских стран являются вопросы, связанные с вхождением военной сферы в систему рыночных отношений, структуры военной экономики суверенных государств, международных военно-экономических отношений.

Существует настоятельная необходимость дальнейшего развития военно-экономической науки, которое и в современных условиях сдерживается, по мнению ведущих специалистов, объективными и субъективными трудностями [13, с. 57].

Вполне понятна забота военных специалистов о непосредственно практической оборонной направленности военно-экономической науки. Вместе с тем необходимо иметь в виду то, что последняя является также основой и одной из составных частей идеологии обеспечения военной, при более широком подходе – национальной безопасности, которой должны владеть все граждане страны. В ее развитии и внедрении в общественное сознание должны участвовать и преподаватели высшей школы. С этой точки зрения большое значение приобретает издание в открытой печати доступной для использования в системе профессиональной подготовки и общего высшего образования учебной литературы по предмету, а также включение в учебные планы образовательных учреждений дисциплин по проблемам национальной безопасности. В лучших высших учебных заведениях России

это уже сделано.

Использованные источники:

1. Посошков И. Т. Книга о скудости и богатстве и другие сочинения / И. Т. Посошков. Ред. и коммент. Б. Б. Кафенгауза. – М.: Изд-во АН СССР, 1951.
2. Пожаров А. И. Военная экономика России: история и теория. Моногр. / А. И. Пожаров. – М.: ВФЭУ, 2005.
3. Маркс – Энгельсу в Манчестер, 7 июля 1866 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т. 31. – М.: Политиздат, 1963.
4. Фарамазян Р. А. Трансформация военной экономики: XX – начало XXI века / Р. А. Фарамазян, В. В. Борисов. – М.: Наука, 2006.
5. Макшеев Ф. А. Военное хозяйство: Курс интендантской академии / Ф. А. Макшеев. В 3 ч. – СПб., 1912–1915.
6. Черчилль У. С. Вторая мировая война / У. С. Черчилль; в 3-х кн.; сокр. пер. с англ.; с предисл. Д. А. Волкогонова; под ред. А. С. Орлова. – М.: Воениздат, 1991.
7. Вознесенский Н. А. Военная экономика в период Отечественной войны / Н. А. Вознесенский. – М.: Госполитиздат, 1948. – 192 с.
8. Антипенко Н. А. На главном направлении (Воспоминания заместителя командующего фронтом) / Н. А. Антипенко; предисл. Маршала Советского Союза Г. К. Жукова. – М.: Наука, 1967.
9. Тamarченко М. Л. Советские финансы в период Великой Отечественной войны / М. Л. Тamarченко. – М.: Финансы, 1967.
10. Knorr K. E. The War Potential of Nations / K. E. Knorr. – Princeton, NJ: Princeton Univers. Press, 1956.
11. Rapoport A. Lewis Fry Richardson's mathematical theory of war / A. Rapoport // Journal of Conflict Resolution. – 1957. – No. 1 (March).
12. Военная экономика. Теория и актуальные проблемы: учебник для военных академий и университетов / под ред. докт. экон. наук, проф. А. И. Пожарова. – М.: Воениздат, 1999.
13. Викулов С. Ф. Военная экономика России: научная дисциплина и отрасль производства / С. Викулов, Е. Хрусталева // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2009. – № 7.

*Осипян Ю.Н., к.с.-х.н.
старший преподаватель
кафедра экономики и предпринимательского права
Зайковский Б.Б., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и предпринимательского права
РГСУ
филиал в г. Анапа*

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К МОДЕЛИРОВАНИЮ И ИССЛЕДОВАНИЮ МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ИЕРАРХИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

На современном этапе развития общества моделирование экономических процессов, адаптированное к складывающимся условиям изменяющейся экономики, приобретает первостепенное значение. Общество представлено различными организациями людей, которые осуществляют свою целенаправленную деятельность в рамках каких-либо систем (производственных, экономических, социальных и др.). В связи с этим возникает важная роль организации в современном обществе. Несмотря на то, что имеется ряд довольно отличающихся друг от друга определений организации (зависящих от тех аспектов, на которые делается упор при рассмотрении организации), все они сходятся в том, что организация состоит из семейства взаимодействующих, иерархически расположенных элементов, наделенных правом принимать решения. Отсюда и следует применение теории иерархических многоуровневых систем к теории организации.

Одной из самых существенных структурных характеристик организации является специализация и неизбежно сопутствующая ей координация.

Специализация – одна из основных отличительных особенностей организации. На деле организация всегда возникает в результате выделения отдельных видов работ и передачи их особым специализированным единицам. В широком смысле слова специализация приводит к образованию «целевых» и «функциональных» органов, появлению в системе так называемых «линейных» и «вспомогательных», или «обеспечивающих» элементов. Деятельность «вспомогательных» элементов направлена на обеспечение решения линейными элементами своих задач. Линейные элементы обычно определяют, что и когда будет сделано, тогда, как вспомогательные элементы вырабатывают, например, рекомендации, как это может быть сделано наилучшим образом.

Специализация любого рода требует, чтобы организация, ее использующая, обладала еще одной характерной особенностью, имеющей решающее значение для ее успешной деятельности. Для полного выполнения задачи специализированные операции должны быть

скоординированы.

Координирование, называемое в теории организаций также управлением, подразделяется на две части: установление операционных правил, предписывающих членам организации, как они должны действовать, и практическое обеспечение выполнения этих правил в деятельности этих правил. Принципы и связанные с ними методы координирования порождают целое семейство нормативных решений для задачи «управления организацией». Они не только указывают, как координировать специализированные элементы, но, предполагая новые методы координации, позволяют выявлять и новые виды специализации.

Сложность системы определяется числом уровней иерархии, объемом информации, циркулирующей в системе, а также сложностью ее структуры, числом элементов и связей. Совокупность связей образует структуру системы. Каждая система имеет алгоритм функционирования, направленный на достижение поставленной цели.

Большая часть разработанных методик и практически используемых моделей формирования иерархических организационных структур ориентированы на микроэкономические системы (предприятия, фирмы, холдинги, банки). Те же модели, которые описывают социально-экономические процессы на мезо- и макроуровне носят, как правило, теоретический характер, без детального учета временной структуры изменения параметров состояния под влиянием внешних и внутренних факторов и управляющих воздействий.

Анализ исследований зарубежных (М. Месарович, Д. Мако, И. Такаха и др.) и отечественных (В. Бурков, Н. Кузнецов, Р. Куликовский, Д. Новиков, С. Мишин А. Воронин и др.) авторов позволяет сделать вывод о том, что процесс моделирования иерархических организационных структур на мезо уровне (например, особых экономических зон) и их эффективного управления в контексте структурных изменений в новой экономике возможен только с учетом моделей иерархических многоуровневых систем, характеризующих сложившуюся ситуацию в динамике.

Наиболее подробно теория иерархических многоуровневых систем описана у М. Месаровича. Автор вводит три понятия уровней:

1. Уровень описания, или абстрагирования.
2. Уровень сложности принимаемого решения.
3. Организационный уровень.

Моделирование иерархических организационных структур на мезо- и макроуровне целесообразно осуществлять, используя методику многослойных и многоэшелонных иерархий (Рисунок 1).

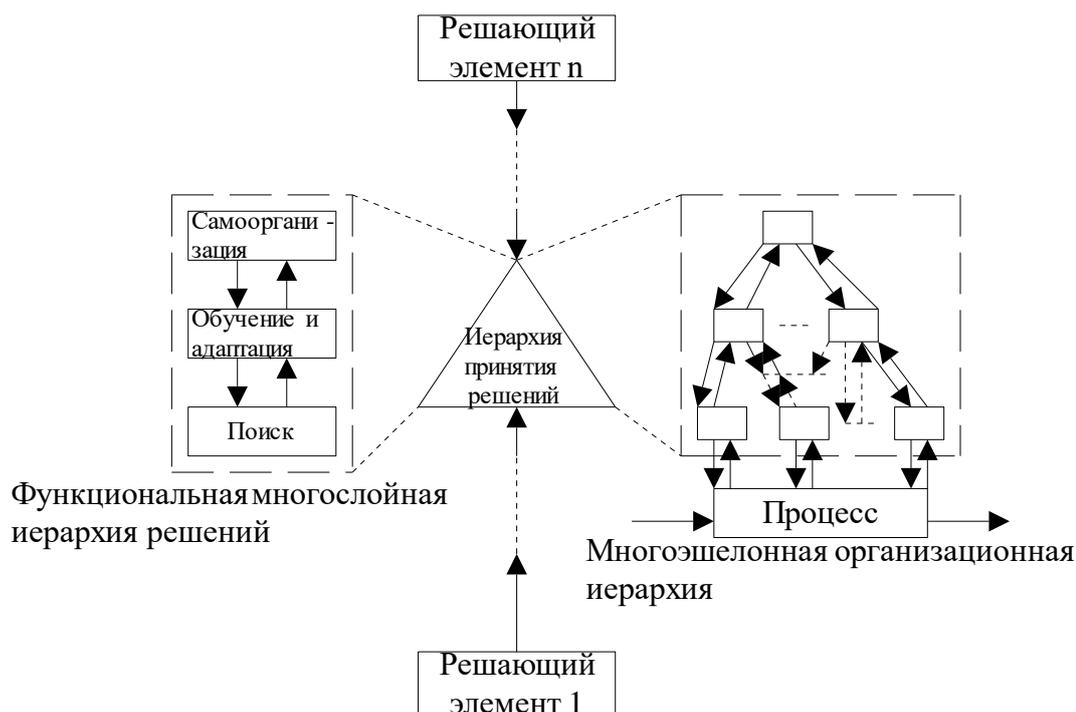


Рис.1 – Иерархическая организационная система в виде комбинации многослойных и многоэтапных иерархий для принятия управленческих решений

В результате оценки основных подходов к моделированию и исследованию моделей можно выделить общие требования, предъявляемые для построения экономических систем в виде иерархических организационных структур и формирования процесса управления этими системами:

1. Экономическая система, прежде всего, является сложной иерархической организационной системой. Поэтому при моделировании данной системы необходимо учитывать:

- цель и масштабы моделирования (микро-, мезо-, макроуровень);
- иерархический порядок формирования системы;
- объем информации, циркулирующей в системе, ее структуру, число элементов и связей;
- количество уровней иерархии;
- влияние эндогенных и экзогенных факторов;
- динамичность системы в условиях неопределенности и др.

2. Экономическая система состоит из вертикально соподчиненных подсистем (приоритет действий или право вмешательства подсистем верхнего уровня; зависимость действий подсистем верхнего уровня от фактического исполнения нижними уровнями своих функций) и горизонтальных блоков (подразделений на микроуровне, резидентов особой экономической зоны на мезоуровне, регионов на макроуровне)

функционирующих между собой и внешней средой.

3. Моделирование иерархических организационных структур целесообразно осуществлять, используя три типа иерархических систем:

- стратифицированная система;
- многослойная иерархическая система принятия решения;
- многоэшелонная организационная иерархическая система.

4. Модель иерархической организационной структуры управления – это количественно-качественная, динамическая многокритериальная система. Процесс моделирования данной системы управления включает в себя сочетание научных, в том числе формализованных методов анализа, теории иерархических многоуровневых систем и оценки организационных систем с субъективной деятельностью ответственных руководителей, специалистов и экспертов по выбору наилучших вариантов организационных решений.

5. В рамках более детального моделирования иерархических организационных систем в виде комбинации многослойных и многоэшелонных иерархий для принятия управленческих решений необходимо учитывать следующие требования:

6. Модели иерархической организационной структуры управления должны быть по возможности простыми, допускающими легкую и понятную их интерпретацию, что в дальнейшем облегчит их адаптацию и практическое применение.

Данные требования к моделированию иерархической организационной структуры управления являются общими для всех секторов экономики.

Однако особенности моделирования на мезо уровне (в частности особой экономической зоны) налагают дополнительные специфические требования, предъявляемые к иерархической организационной структуре управления и эффективности ее функционирования. К таким специфическим требованиям можно отнести:

- прежде всего, особая экономическая зона это совокупность независимых и в то же время функционирующих друг с другом резидентов;

- в социально-экономическом отношении территория особой экономической зоны имеет большие преимущества, обусловленные экономико-географическим положением. Например, в Липецко-Грязинской агломерации, с высокоразвитым социально-экономическим потенциалом (Новолипецкий металлургический комбинат, производства «белой техники», научно-образовательный потенциал, строительные мощности), сконцентрирована максимально высокая доля населения, труда и капитала;

- рост количества связей между резидентами при динамичности изменяющихся ситуаций (глобализация конкуренции, производства, кооперации, стандартизации, дефицитность ресурсов, повышение уровня стандартизации и автоматизации элементов производственных и

управленческих процессов, и т. д.);

– все участники особой экономической зоны имеют право на получение льгот федерального и регионального уровней, в связи с этим возникает реальная выгода у резидента относительно его возможной деятельности вне зоны;

– особые свойства бизнес-процессов на мезоуровне с целью распределения функциональной нагрузки между элементами различных иерархических уровней, квалификации и личных качеств менеджеров, что в совокупности способно сократить время принятия управленческих решений, обеспечить активность и адаптивность резидентов ОЭЗ в рамках изменяющихся внутренних и внешних факторов. При этом реакция объекта управления – особой экономической зоны – на факторы управления и внешней по отношению к отдельному элементу среды представляет собой системный эффект;

– вход, выход и внешняя среда являются внешним окружением системы мезоуровня. Входные параметры системы мезоуровня (особой экономической зоны) – это материальные, энергетические, информационные, инновационные и когнитивные (научные знания) потоки. Выходные параметры представляют новые процессы, продукты, услуги, прибыль, новые знания работников, рост производства, освоение новых сегментов и новых рынков, социальный эффект, удовлетворенность работников.

– особая экономическая зона представляет собой сложную иерархическую систему, в которой можно выделить два основных уровня управления: верхний уровень, стремящийся к повышению ее эффективности в целом, и нижний уровень, представляющий интересы резидентов, входящих в ее состав. Специфика управления особой экономической зоной в том, что объектом управления является совокупность независимых друг от друга резидентов, которые взаимодействуют между собой, для повышения эффективности своей деятельности;

– в особой экономической зоне основным условием устойчивости и эффективности функционирования является согласованность интересов всех ее элементов (резидентов, игроков и стейкхолдеров);

– экономический эффект деятельности резидентов представляет собой совокупность производственных результатов, включающих выручку от реализации производственной продукции за вычетом расходов на собственные нужды;

– при совместной работе резидентов особой экономической зоны имеет место синергетический эффект возникающий вследствие наличия самоорганизации, адаптации и взаимного стимулирования резидентов.

Выше перечисленные особенности моделирования иерархических организационных структур на мезоуровне (в частности особой

экономической зоны) требуют применения для оценки его параметров и эффективности не только широко применяемых показателей и критериев, но и разработки новых, учитывающих специфику функционирования особой экономической зоны.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ (ред. от 23.07.2013 с изм. от 23.06.2014) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // СПС «Консультант плюс».
2. Официальный сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации: особые экономические зоны [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.economy.gov.ru/>
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): официальная статистика [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.gks.ru/
4. Зайковский, Б. Б. Описание системы управления особыми экономическими зонами на основе бизнес-процессов [Текст] / Б. Зайковский // Здоровье населения – основа процветания России: Материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 26-27 апреля 2011 года. – Анапа: Изд-во филиала РГСУ в г. Анапе, 2011. – С. 120-122.

*Осипян Ю.Н., к.с.-х.н.
старший преподаватель
кафедры экономики и предпринимательского права
РГСУ
филиал в г. Анапа*

ОПИСАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ И ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях хозяйствования снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором развития предприятия и экономики страны в целом. На основе учета затрат производится анализ издержек производства. Экономический анализ дает возможность определить роль и значение каждого элемента затрат в образовании себестоимости. Планирование и анализ себестоимости продукции позволяет выявить основные направления снижения затрат на производство. При этом необходимо учесть, что наибольший эффект в снижении себестоимости достигается при комплексном выявлении и использовании резервов, что определяется самой сущностью себестоимости как результата всех затрат на производство продукции.

В процессе анализа себестоимости продукции изучаются все факторы, влияющие на ее увеличение либо уменьшение, что позволяет выявить возможности повышения прибыли и эффективности использования всех видов ресурсов в процессе производства с целью максимального снижения

затрат, составляющих себестоимость продукции.

Нужно отметить, что методов планирования, расчета себестоимости и ее анализа существует достаточно много, научная база решения насущных для предприятия вопросов оптимизации (снижения) себестоимости достаточно хорошо разработана. Однако, на российских предприятиях (в основном небольшого размера) данные методы используются недостаточно широко, исчисление, управление и анализ себестоимости производиться «постаринке». Именно эта «оторванность» бизнеса от научных достижений в области анализа, а также неготовность руководства фирм к выделению средств для осуществления каких-либо аналитических мероприятий является основной проблемой в вопросах оптимизации себестоимости.

Понятие операционного и финансового рычага, определение силы его воздействия. Определение уровня сопряженного эффекта производственного и финансового рычага, его применение

Лeverидж (от англ. leverage – действие рычага).

Производственный (операционный) лeverидж – соотношение постоянных и переменных расходов компании и влияние этого отношения на операционную прибыль, то есть на прибыль до вычета процентов и налогов. Если доля постоянных расходов велика, то компания имеет высокий уровень производственного лeverиджа, при этом небольшое изменение объемов производства может привести к существенному изменению операционной прибыли.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Эффект производственного рычага (ЭПР):

$$\text{ЭПР} = \text{ВМ} / \text{БП}$$

где:

ВМ – валовый маржинальный доход;

БП – балансовая прибыль.

Т.о. операционный рычаг показывает на сколько процентов изменяется балансовая прибыль предприятия при изменении выручки на 1 процент.

Операционный рычаг свидетельствует об уровне предпринимательского риска данного предприятия: чем больше ила воздействия производственного рычага, тем выше степень предпринимательского риска.

Финансовый (кредитный) лeverидж – соотношение заемного капитала и собственного капитала компании и влияние этого отношения на чистую прибыль. Чем выше доля заемного капитала, тем меньше чистая прибыль, за счет увеличения расходов на выплату процентов.

Размер отношения заемного капитала к собственному характеризует степень риска, финансовую устойчивость. Компания с высокой долей

заемного капитала называется финансово зависимой компанией. Компания финансирующая свою деятельность за счет только собственного капитала называется финансово независимой компанией.

Плата за заемный капитал обычно меньше, чем дополнительная прибыль, которую он обеспечивает. Эта дополнительная прибыль суммируется с прибылью на собственный капитал, что позволяет увеличить коэффициент его рентабельности. Т.о. происходит приращение рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

Финансовый рычаг может возникать только в случае использования торговцем заёмных средств.

Эффект финансового рычага (ЭФР), %:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СН}) * (\text{РА} - \text{ЦЗК}) * \text{ЗК/СК}$$

где:

1 – СН – налоговый корректор

РА – ЦЗК - дифференциал

ЗК/СК – плечо рычага

СН – ставка налога на прибыль, в десятичном выражении;

РА – рентабельность активов (или коэффициент рентабельности активов = отношение валовой прибыли к средней стоимости активов), %;

ЦЗК – цена заемного капитала активов, или средний размер ставки процентов за кредит, %. (для более точного расчета можно брать средневзвешенную ставку за кредит)

ЗК – средняя сумма используемого заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала.

Выводы:

1. Эффективность использования заемного капитала зависит от соотношения между рентабельностью активов и процентной ставкой за кредит. Если ставка за кредит выше рентабельности активов – использование заемного капитала убыточно.

2. При прочих равных условиях больший финансовый рычаг дает больший эффект.

Сопряженный рычаг. По мере одновременного увеличения силы воздействия операционного и финансового рычагов все менее и менее значительные изменения физического объема реализации и выручки приводят ко все более и более масштабным изменениям чистой прибыли. Этот тезис выражается в формуле сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов:

$$P = \text{ЭФР} * \text{ЭПР}$$

P – уровень сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов.

Формулу сопряженного эффекта производственного и финансового

рычагов можно использовать для оценки суммарного уровня риска, связанного с предприятием, и определения роли предпринимательского и финансового рисков в формировании суммарного уровня риска.

Запас финансовой прочности – показатель финансовой устойчивости фирмы, разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Эта величина показывает, на сколько процентов может снизиться объем продаж, чтобы предприятию удалось избежать убытка или насколько далеко предприятие от точки безубыточности. Другими словами, расчет запаса финансовой прочности позволяет оценить возможности дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности.

Запас финансовой прочности, как и точка безубыточности, рассчитывается в единицах продукции или в денежном выражении.

Запас финансовой прочности в денежном выражении. Запас финансовой прочности рассчитывается как отношение разности между текущим объемом продаж и объемом продаж в точке безубыточности к текущему объему продаж, выраженное в процентах.

$$ЗПд = (В - ТБд) / В * 100\%$$

Где:

В — выручка от продаж;

ТБд — точка безубыточности в денежном выражении, объем продаж в точке безубыточности.

Запас финансовой прочности в натуральном выражении:

$$ЗПн = (Рн - ТБн) / Рн * 100\%$$

Где:

Рн — объем реализации в натуральном выражении;

ТБн — точка безубыточности в натуральном выражении, объем продаж в точке безубыточности.

Запас финансовой прочности более объективная характеристика, чем точка безубыточности, так как точка безубыточности во многом зависит от объема выручки. Другими словами, точки безубыточности небольшого магазина формата "магазин за углом" и крупного сетевого супермаркета могут отличаться в несколько раз. В этом случае, только *запас финансовой прочности* покажет какое из сравниваемых торговых предприятий находится в финансово более устойчивом положении

Система «директ-костинг» (*Direct costs*) (*калькулирование переменных расходов*), как система исчисления переменных издержек возникла в США, во время Великой депрессии.

Часто директ-костинг представляется не просто как метод калькулирования себестоимости, а как особая система управленческого учета. В отечественной и особенно в зарубежной литературе, посвященной анализу и учету, встречаются также и такие названия метода, как

«маржинал-костинг», «вэрибл-костинг» и т.п.

Авторы отмечают наличие и другого названия метода – многоступенчатый расчет сумм покрытия, распространенного в Германии.

Директ-костинг относится к методам исчисления сокращенной себестоимости, что означает включение в себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) не всех затрат, а только их определенной части (так называемые затраты на продукт). Не включенная часть признается расходом периода и списывается на уменьшение дохода в периоде их возникновения. Это предполагает необходимость разделения затрат и определения того вида, который целесообразно отнести на себестоимость.

Ключевым для реализации основной идеи метода директ-костинг является разделение затрат на прямые и косвенные, а также на переменные и постоянные. Для разделения затрат на переменную и постоянную составляющие обычно применяется один из следующих методов:

- метод наивысшей и наинизшей точек (также именуемый методом абсолютного прироста, или минимакс);
- метод корреляции;
- метод наименьших квадратов;
- метод технологического нормирования;
- метод анализа счетов.

Все большее распространение на российских предприятиях находит система калькулирования себестоимости «директ-костинг». Сущность данной системы в отнесении переменных затрат непосредственно на продукцию, а постоянных на счета финансовых результатов. Таким образом, в формировании себестоимости участвуют только переменные затраты, а постоянные считаются затратами периода и списываются на счет реализации в полном объеме, поэтому производственная себестоимость продукции отличается от себестоимости реализованной продукции на сумму постоянных затрат, что непосредственно влияет на размер прибыли. Основное достоинство систем в том, что в ней формируется информация, позволяющая принимать оперативные управленческие решения, т.к. затраты не только разделяются на постоянные и переменные, но и учитываются отдельно, что позволяет узнать, во что обходится производство той или иной продукции независимо от управленческих и других расходов. В системе «директ-костинг» формируется все исходные данные для совместного анализа затрат, объем производства и прибыли, определяется точка безубыточности. Данная система также заостряет внимание управления на изменение маржинального дохода (маржи покрытия). Она позволяет учитывать изделия с большей рентабельностью, т.к. разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий.

Одним из новейших методов расчета себестоимости является таргет-костинг. Суть метода в том, что, прежде всего, нужно определить цену за единицу продукции, при которой фирма может продавать планируемое количество товаров и при этом сохранить прибыль на прежнем уровне.

Использованные источники:

1. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
2. Алябьева, Е.А. Тематические дни и недели в детском саду: Планирование и конспекты / Е.А. Алябьева. - М.: ТЦ Сфера, 2013. - 160 с.
3. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
4. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013. - 256 с.
5. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 260 с.
6. 13. Боровикова, Е.В. Налогово-бюджетное планирование в Российской Федерации: Учебное пособие / Е.В. Боровикова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 174 с.

*Осмнина М. А., к.полит.н.
старший преподаватель
кафедра международных отношений
Центр изучения проблем мира и разрешения конфликтов
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

**НОВЫЕ ВЫЗОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ В КАМЕРУНЕ: ТЕРРОРИЗМ
КАК УГРОЗА ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ**

Аннотация. Со времени обретения независимости в 1960 г. Камерун не подвергался большому количеству террористических атак, однако история Камеруна позволяет увидеть предпосылки исламисткой угрозы. В настоящее же время на севере Камеруна предположительно располагается Боко Харам, ведущая оттуда террористическую деятельность. Источником споров между Францией и Камеруном является вопрос о возможности расположения на территории Камеруна военной базы. В то время как некоторые эксперты называют это предполагаемое противостояние "желанием отмежеваться" от сотрудничества с Францией в пользу новых партнеров по бизнесу таких как Россия и Китай, другие, напротив, выражают мнение, что Камерун заинтересован в расположении военной базы на его территории.

Ключевые слова: противодействие терроризму, политический кризис, конфликты, Камерун

Последние события представляют возможным составить картину о новых рисках и угрозах безопасности, которым подвержена центральная часть африканского континента. Террористический акт со стороны Аль-Шабаб в Кении 2 апреля 2015 г., государственный переворот 2013 г. в Центральноафриканской Республике (ЦАР) и последовавшая за ним гражданская война и, наконец, возрастающая активность исламской секты Боко Харам на территории Нигерии и Камеруна позволяют сделать вывод о том, что повстанческие движения представляют собой основную угрозу стабильности в центральноафриканском регионе.

Хотя Камерун с 1960 г. характеризовался относительной стабильностью, страна не избежала террористических атак. Согласно данным Глобал Терроризм (Global Terrorism), с 1970 г. по 2011 г. в Камеруне произошли примерно 28 террористических актов. Самое серьезное нападение было совершено 12 ноября 2007 г., когда вооруженные люди совершили атаку на лодках на военный пост Камеруна на полуострове Бакасси, в результате чего погиб 21 солдат.

С 2011 по ноябрь 2013 г. в Камеруне имели место 13 террористических нападений, по меньшей мере восемь из которых приписываются Боко Харам и Ансару, что является доказательством того, что эти террористические группировки являются самой серьезной угрозой безопасности для Камеруна.

Самыми уязвимыми для терроризма территориями в Камеруне являются Крайнесеверный регион (Рис. 1), окрестности полуострова Бакасси и морская часть территории, соединяющая Камерун с дельтой Нигера, подверженная угрозе пиратства. Восточная часть Камеруна также стала территорией риска в связи с гражданской войной в Центральноафриканской Республике. Таким образом, террористическая угроза распространяется на границы между Камеруном и Нигерией, Чадом и ЦАР.



Рис. 1. Крайнесеверный регион Камеруна (справа), полуостров Бакасси и дельта Нигера (слева)

Предпосылки терроризма

Предпосылки терроризма в Камеруне могут быть найдены в истории, геостратегии и сложной социально-экономической динамике страны. Камерун, который часто описывают как "Африку в миниатюре", разнообразен не только по своему пейзажу, но также по этническому составу. Население Камеруна составляет 21 миллион. В стране насчитывается 250 этнических групп, многие из которых родом из других африканских стран.

Что касается религии, христианство в Камеруне исповедуют 40 % жителей, ислам - 30 %, традиционные верования также - 30 %. На религиозной почве конфликта в стране никогда не было, однако возникновение конфликтов, связанных с религией, представляется вполне возможным. Например, родственные связи являются одним из факторов распространения современного терроризма, в то время как этнические и религиозные связи представляют собой базы для его поддержки и защиты.

Корни радикального ислама в Камеруне восходят еще к периоду подъема этой религии на севере Нигерии, которая оформилась в политический институт с установлением халифата Сокото (1804 - 1903 гг.). До прихода немецких колониальных властей большая часть территории Камеруна была включена в эмират Адамава в Нигерии. Населяли ее главным образом племена хаусса и фульбе, а самой территорией управляли британцы из Лагоса. Только после 1893 г. Адамава была разделена между Нигерией и Камеруном, причем этнические границы при разделе учтены не были.



Рис. 2. Халифат Сокото и эмират Адамава (1804 - 1903 гг.).

Вследствие этого религиозный активизм, распространенный в халифате Сокото и особенно в эмирате Адамава, перебросился и на Камерун. Далее он принял радикальные формы, когда, например, мусульмане на этих территориях горячо противились подразделению их территории, а также

выступали против введенных в Камеруне светских властей.

Эти исторические и этнические факторы являются основными для понимания причин распространения джихадизма в Камеруне и в Нигерии. Например, камерунец Мухаммед Маруа, переехавший из северной части Камеруна в Нигерию, считается основателем Маитатсинской доктрины - крайне радикальной формы ислама, получившей распространение на севере Нигерии и приведшей к восстанию в Кано в 1980 г., в ходе которого погибло более 4 000 человек. Боко Харам, многими членами которой являются камерунцы, также основана на Маитатсинской доктрине, которая отрицает западные формы образования и другие аспекты западной жизни, рассматривающиеся ею как порочные. В этом контексте важно задаться вопросом, почему радикальный ислам был намного жестче в Нигерии, нежели в Камеруне, ведь географически, исторически и этнически эти две страны схожи между собою.

Реакция на разделение Адамавы и конец халифата Сокото была настолько же сложной как в Камеруне, так и в Нигерии. Отношение колониальных властей к исламу, а также роль, которую он играл в проектах построения нации обеих стран, были однако различными. С начала колониального немецкого управления активность исламистов была определена как основная угроза построения и управления камерунской нации. Этот подход был воспринят и последующими французскими и британскими властями страны, а также правителями периода независимости.

Политические деятели решили сдерживать исламскую угрозу, а затем интегрировать мусульман в проект построения нации. Сдерживание началось с разрушения религиозных зданий, восходящих к халифату Сокото. Власть исламских теократов, религиозных деятелей и руководителей была ограничена и подчинена светским институтам. Некоторые политические деятели напрямую вели переговоры с исламскими лидерами, одновременно осуществляя выборочное воздействие и вводя строгую регламентацию внутри исламского мира на территории Камеруна, включая надзор за мечетями.

В 1984 г. попытка государственного переворота приверженцами Ахмаду Ахиджо заставила правительство Камеруна пересмотреть подобный подход. Государство отреагировало развитием программ, призванных поддержать и компенсировать убытки мусульманской элите, и создало институты, которые бы поддерживали и продвигали мусульманскую культуру. Центром его усилий стало создание унитарного республиканского государства, которое признает плюрализм и не определяет Камерун на основе этнических и религиозных верований.

Террористическая угроза в настоящее время

Радикальная исламистская угроза в настоящее время происходит из внешних для Камеруна источников, а главным образом из соседних стран.

Военные операции нигерийских военных против Боко Харам и Ансару вынудили эти группировки искать убежище вне страны. Камерун рассматривается как одна из стран, где нашла убежище Боко Харам вследствие массивного военного преследования в Нигерии в 2009 г. Северный Камерун, где, пользуясь проницаемостью границ, предположительно расположилась группировка, включает в себя три региона (Адамава с административным центром Нгаундере, Северный с Гаруой и Крайнесеверный с Маруой) и является самой неразвитой частью страны. С 2001 г. по 2007 г. процент жителей, живущих за чертой бедности, возрос здесь с 18,8 % до 24,6 %. Боевикам позволили проникнуть в страну поддельные паспорта и родственные связи. В течение нескольких месяцев джихадисты завладели примерно 20 населенными пунктами в северо-восточном регионе Камеруна, объявляя халифат на подконтрольных им зонах. Несмотря на то, что камерунские базы традиционно использовались только для расположения, рекрутирования и планирования террористической деятельности, в недавнее время Боко Харам начала производить атаки в стране, в т. ч. казни, убийства, кражи с оружием в руках и похищения, именно с территории Камеруна.

Нападения Боко Харам часто сопровождаются похищениями и последующими требованиями выкупа. Освобождение первых похищенных (семья Мулен-Фурнье, украденная 19 февраля 2013 г. в поселке Дабанга в 80 км. от Куссери, или французский священник Жорж Ванденбуш, похищенный в Нгетчеуэ 14 ноября 2013 г.) не положило конец кражам. В начале апреля 2014 г. были захвачены отец Джианантонио Аллегри, отец Джампаоло Марта и его сестра Жильберта Буссьер, а также старейшина деревни Гумулди, которого впоследствии нашли убитым в Нигерии. В ночь с 16 на 17 мая в Уазе исчезли десять китайцев; в воскресенье 27 июля на город Колофата было совершено крупное нападение, в ходе которого были похищены жена вице-премьер-министра Амаду Али, его невестка, мэр и "ламидо" (духовный и политический лидер "ламидата" - традиционной территории, подвластной вождю, являющейся микро-государством) Колофаты Сеини Букар Ламин, его жена, шесть детей и некоторые другие члены семьи.

25 сентября 2014 г. силы безопасности Камеруна захватили сотни экземпляров оружия и тысячи боеприпасов в Куссери. наличие у повстанцев оружия подтверждает то, что северная часть Камеруна является стратегически важным объектом для Боко Харам. Отныне угроза нападения группировки на южную часть страны воспринимается властями Камеруна достаточно серьезно. В таком регионе как Сахель оборот оружия, происходящего из ливийского арсенала, облегчает деятельность вооруженных организаций. Последние имеют целью построить себе базы преимущественно в "слабых зонах", где государству не удастся установить

свой порядок. Структура безопасности Камеруна сконцентрирована в двух главных городах Яунде и Дуале, в то время как в зоне периферийных регионов расположены преступные группировки, обладающие современными технологиями, такими как GPS и спутниковые телефоны.

Что же касается армейского корпуса Камеруна, его работу подрывают акты неповиновения, отсутствие координации, слабость системы разведки и коррупция. Кроме того, назревает и внутренний раскол: с одной стороны - постоянные войсковые части, которые считают себя недостаточно обеспеченными; с другой - лучше экипированные и подготовленные элитные подразделения (президентская гвардия, батальон быстрого реагирования). Все более возрастающее напряжение между этими двумя частями армии чревато риском соперничества внутри армейского корпуса. Боко Харам тем временем стремится подорвать авторитет государства, напрямую атакая на казармы, жандармерию и местные власти.

По словам камерунского офицера: "Боко Харам хочет рассеять население деревень на границе, чтобы поработить испуганных деревенских жителей и создать новые лагеря в Камеруне. Эта террористическая группировка хочет также запугать людей, чтобы они не сотрудничали с властями". Похоже, эти меры эффективны: жители хранят молчание. "Быть увиденным в компании сил правопорядка опасно. Нам часто говорят, что они не останутся здесь навсегда; некоторых из наших украли ночью, с ними будут грубо обращаться или убьют", - утверждает житель Колофаты.

Атаки в воскресенье 27 июля 2014 г., нацеленные на влиятельных лиц, позволяют предположить, что Боко Харам располагает сведениями, предоставленными самими камерунцами, возможно, из высших эшелонов власти. Подобные действия невообразимы без сбора точной и достоверной информации. Некоторые подозревают, что агенты камерунской разведки, проживающие в деревнях и осведомленные о новостях повседневной жизни населения, служили разведчиками для террористической организации, передавая ей информацию.

Кампания страха, которую ведет Боко Харам, привела к прекращению торговли и межграницному обмену. Еще недавно множество камерунцев ежедневно пересекали границу, чтобы добраться до процветающих рынков в штате Борно в Нигерии (Банки, Керауа и др.), чтобы продать там свои товары. Теперь эта возможность для них закрыта. Также сильно регрессирует на севере туризм. Отели и достопримечательности, в частности, национальный парк Вазы находятся в запустении.

Возможность расположения французской военной базы в Камеруне

В различных источниках, в достоверности которых представляется трудным сомневаться, стала появляться информация о возможных назревающих разногласиях между Францией и Камеруном по поводу

возможного расположения в Камеруне военной базы по предварительным данным в северной части страны.

Эта возможность не устраивает Яунде, которая с момента обретения независимости, несмотря на секретные или официальные договоры по безопасности с Францией, соглашалась на присутствие консультантов и других французских экспертов в технической и политической сфере безопасности Камеруна, но выступала против расположения на его территории военной базы, как в Чаде, Габоне, Джибути и ЦАР. По крайней мере, такой всегда была позиция Камеруна.

Однако Франция может аргументировать необходимость "постоянно помогать" Камеруну, располагая там своих военных, частыми нападениями центральноафриканских повстанцев на восточную часть Камеруна, приведших к материальным ущербам и нарушению прав человека, а также недавними похищениями французских граждан на территории Камеруна сектой Боко Харам. Это тем более беспокоит камерунцев, что они знают, какую роль сыграл 43 батальон морской пехоты войсковых частей Франции, расположенных в Кот-д'Ивуаре, в дестабилизации режима Лорана Гбагбо с 2002 по 2011 гг.

Таким образом, сторонники президента Поля Бийя, которые осознают, что порой открытое, а порой завуалированное недовольство оппозиции после каждого референдума ставит под сомнение легитимность правящего режима, опасаются, что подобного рода французская военная "помощь" является всего лишь трамплином для того, чтобы позволить Франции свести счеты с правителями Камеруна, которые все более и более выражают желание выйти из-под покровительства Франции. Желание отмежеваться выражается в выборе усилить с недавнего времени сотрудничество с азиатскими странами такими как Китай, во многих областях, например, в выполнении госзаказов на строительство, экспорт нефти, приобретение летательных аппаратов. Некоторые полагают также, что Камерун может прибегнуть к помощи Китая по вопросам обороны, что не может быть не замечено Францией и не повлечь за собой последствий. Камерун развивает и сотрудничество с Россией. Так, "Рособоронэкспорт", входящий в Госкорпорацию Ростех, на авиасалоне МАКС-2013 подписал контракт с Министерством обороны Республики Камерун на поставку вертолетов типа Ми-17. С российской стороны контракт подписал генеральный директор ОАО "Рособоронэкспорт" Анатолий Исайкин, со стороны Камеруна – министр обороны страны Эдгар Ален Мебе Нго'о. "Это первый контракт по линии военно-технического сотрудничества, заключенный между Россией и Камеруном. Для нас это новая страна и мы рассчитываем на успешное развитие начавшегося сегодня сотрудничества", - сказал Анатолий Исайкин (Рис. 3).



Рис. 3

Однако существует и другая точка зрения. Согласно анонимному военному источнику: "Правительство согласилось, чтобы Камерун служил тыловой базой военной силе, которая должна была начать военные действия в ЦАР, потому что центральноафриканская гражданская война уже начинала иметь серьезные последствия в нашей стране, и существовал риск вовлечь Камерун в войну против жителей ЦАР, где военная оппозиция, т. е. повстанцы, интерпретировала бы ее как вмешательство в их внутренние дела. ... Этого бы не произошло, если на помощь ЦАР пришла бы международная сила, в которой, конечно же, участвовал бы и Камерун, чтобы прекратить резню, которая там свирепствовала. Но кроме этой помощи, которую мы оказали французским подкреплениям, конечно же, в интересах Камеруна, который получит от этого выгоду в рамках обеспечения безопасности дорожного движения в направлении Дуала - Банги, никогда не было и речи о том, чтобы Франция имела бы в планах установить военную базу в Камеруне". Однако этим аргументам можно возразить: Франция располагает в ЦАР, а именно в Банги, более 1 200 солдатами, находящимися там в рамках операции по поддержке размещения первой Международной африканской силы в ЦАР (FOMUC) от Экономического сообщества стран Центральной Африки, а также многими другими силами; к тому же, солдаты операции "Ястреб" (более 1 000 человек) до сих пор находятся в Чаде, с территории которого можно производить военную деятельность в ЦАР. Присутствие этих сил избавляет Францию от необходимости располагать военную базу в Камеруне.

Какой бы ни была позиция правительства, предпринимаемых Камеруном мер недостаточно, чтобы эффективно долгосрочно противостоять угрозе терроризма. Наиболее эффективным решением было бы предотвратить проникновение боевиков на территорию страны или той ее части, которой еще не овладели повстанцы. Это возможно с помощью создания буферной зоны между северным и южным Камеруном, на которой производилось бы постоянное патрулирование границ. (Ее создание - не новая практика для африканского континента. Например, зона безопасности существовала в Кот-д'Ивуаре в рамках французской миротворческой миссии "Единорог", однако, как известно, именно французские военные сдали экс-президента Кот-д'Ивуара Лорана Гбагбо в руки повстанцев). Свои предложения по ее созданию буферной зоны могла бы внести и Россия, которая тем самым оказала бы официальную поддержку легитимному правительству, заявив о себе как силе, выступающей против насаждения хаоса в центральноафриканском регионе.

Если в итоге Камеруну удастся отразить угрозу, он должен будет также усилить безопасность границ, укрепить свою юридическую систему, устранить коррупцию внутри сил безопасности и укрепить сотрудничество на международном и региональном уровнях.

Использованные источники:

1. Pauline Guibbaud. - "Boko Haram : le Nord-Cameroun dans la tourmente ? ". - Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité (GRIP). - Bruxelles. - 3 juin 2014.
2. http://www.monde-diplomatique.fr/2015/01/NANA_NGASSAM/51934
3. Claude Abé. - " Pratique et productivité de la criminalité transfrontalière en Afrique centrale : l'exemple des Zargina ". - Bulletin de l'APAD, № 25/2003.
4. <http://www.camer.be/30643/30:27/vers-un-probable-conflit-entre-lhexagone-et-le-cameroung-cameroon.html>

*Пагиева С.О.
студент 4го курса
Таутиева И. А.
студент 4го курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ*

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация. *Значение малого бизнеса в рыночной экономике очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика не в состоянии ни функционировать, ни развиваться. Его становление и развитие является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к рыночной. Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы*

экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Ключевые слова: *малый бизнес, кредитование, финансирование, риски.*

Особенностью кредитования малого бизнеса является размер кредитов и процентная ставка по ним. Средний размер кредита для малого предприятия по России составляет от 50 до 300 тыс. руб[3]. При этом кредиторы признают, что их бизнес - занятие специфичное. Традиционно малые предприятия и частные предприниматели считаются ненадежными заемщиками. Самый большой срок кредитования, который могут предоставить банки – это срок до пяти лет. Для того чтобы получить кредит под низкие проценты и более длительный срок нужно иметь положительную кредитную историю и доказать банку свою высокую платежеспособность. Сумма кредита, которую может предоставить банк для конкретного предприятия, напрямую зависит от его стабильности и финансового состояния.

Еще одной особенностью кредитования малого бизнеса является более сложная процедура получения кредита для бизнеса, поскольку банки всегда стремятся минимизировать свои риски при работе с предприятиями. Банки запрашивают объемные пакеты документов, перечень которых может быть индивидуальным у каждого банка. Но, как правило, в него входят: анкета-заявление на предоставление кредита для бизнеса, предоставление финансовой и налоговой отчетности, списки дебиторов и кредиторов, копии договоров с покупателями и подрядчиками и т.д.[3]

Несмотря на то, что малый бизнес есть кому кредитовать, доступность этих денег, как признают кредиторы и заемщики, все же незначительная. Предприниматели не верят в доступность банков, а большинство банков, в свою очередь, не стремятся работать в этом секторе.

Как показали опросы предпринимателей, среди основных причин, препятствующих получению кредита в банке, 42 % респондентов назвали проблему залога и гарантий, а 31 % - высокие процентные ставки.

Кроме того, ключевой причиной слабости кредитных программ малого бизнеса в России является нежелание давать стартовые займы. Даже те банки, которые занимаются кредитованием малого бизнеса, таких услуг не предоставляют.

Правда, нехватку кредитов российский малый бизнес переживает вполне спокойно, поскольку практически никто из предпринимателей на финансовую поддержку со стороны банков и не рассчитывает. Им легче взять в долг у друзей, родственников и знакомых, чем обратиться в кредитную организацию. малый бизнес в России уже имеет довольно широкую правовую основу, но она недостаточна. Проблема состоит в том, что принятые правовые аспекты не реализуются, что делает абсурдным

принятие каких-либо новых нормативно-правовых актов. И как следствие – несовершенство налоговой системы.

Что же касается сферы деятельности, то малый бизнес имеет свою нишу в экономике, которая обеспечивает наиболее эффективную отдачу от работы, как с целыми предприятиями-гигантами, так и с отдельным человеком. Данная позиция обусловлена особенностями и функциями малого предприятия.

На данном этапе развитию кредитования малого бизнеса мешают: бюрократизм и коррупция,; развитие среди субъектов малого бизнеса в основном торгово-посреднических фирм; неравномерность и непредсказуемость развития всей экономики, как в территориальном плане, так и во временном; недостаточность и недоработанность правовой базы,; несовершенство налоговой системы[1].

Можно сказать, что малый бизнес в России - уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом. Динамизм, развитие и диверсификация форм малого бизнеса дают основания предполагать, что в обозримом будущем этот сектор хозяйствования в странах Запада будет развиваться.

Стоит предположить, что в ближайшее время и наша страна, учитывая обширный зарубежный опыт, пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России. Тем более, что имеющий глубокие корни в экономической истории нашей страны малый и средний бизнес не используется в полной мере, как в увеличении объемов производства, так и в повышении его эффективности и сбалансированности. Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Следовательно, лучшим выходом из создавшейся в России кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области решения проблем кредитования малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всероссийского рынка.

Использованные источники:

1. Анализ роли и места малых и средних предприятий России: Статистическая справка по итогам 2003 г. Ресурсный центр малого предпринимательства по заказу Агентства США по Международному Развитию. М., 2014. 211 с.
2. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого

бизнеса // Банковское дело. 2013. N 1. 17-19 с.

3. Кредитование малого бизнеса и закон: тенденции, проблемы, перспективы. Интервью с А.Г. Аксаковым // Банковское кредитование. 2012. N 1. 34-47 с.

*Пагиева С. О.
студент 4го курса
Ахсарова М. И.
студент 4го курса*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация. В статье рассматривается использования информационных систем для совершенствования процессов управления.

Ключевые слова: информация, информационная система, информационные технологии, управленческие решения, организация.

Использование информации, информационных систем и информационных технологий в условиях интенсивного развития рыночных отношений становится одним из наиболее важных элементов эффективного управления и маркетинга. Организации все чаще прибегают к помощи современных информационных систем и технологий, чтобы следить за увеличивающимися внешними и внутренними потоками информации, использовать ее для анализа, прогнозирования, принятия управленческих решений. Информационная технология является основной составляющей информационной системы организационного управления, непосредственно связана с особенностями функционирования предприятия или организации.[1]

Выбор стратегии организации автоматизированной информационной технологии определяется следующими факторами:

- областью функционирования предприятия или организации;
- типом предприятия или организации;
- производственно-хозяйственной или иной деятельностью;
- принятой моделью управления организацией или предприятием;
- новыми задачами в управлении;
- существующей информационной инфраструктурой и т. д.

Основополагающим фактором для построения информационной технологии с привязкой ее к принятой модели управления и существующей информационной инфраструктуре является область функционирования экономического объекта, в соответствии с которой организации можно разделить на группы. Также, следует отметить, что на формирование технологии обработки информации оказывает влияние тип организации. В

организациях различного типа в зависимости от требований к решению задач управления экономическим объектом формируется технологический процесс обработки информации. При внедрении информационных систем организационного управления и технологий основными критериями являются также величина организации и область ее функционирования. С учетом этих критериев делается выбор программно-аппаратного обеспечения информационной технологии решения конкретных функциональных задач, на основе которых принимаются соответствующие управленческие решения. [2]

На предприятиях в условиях функционирования ИТ выделены следующие функциональные подсистемы организационного управления: управление технической подготовкой производства (включает конструкторскую подготовку и технологическую подготовку производства); технико-экономическое управление; оперативное управление основным производством, управление материальными ресурсами (материально-техническим снабжением), сбытом, персоналом, вспомогательным производством (инструментальным, энергетическим, ремонтным, складским хозяйством) и управление качеством. Технологическое управление в связи с его спецификой может рассматриваться как самостоятельная функциональная подсистема ИТ.[3]

Использованные источники:

1. Акперов И.Г. Информационные технологии в менеджменте/ И. Г. Акперов, А. В. Сметанин. И. А. Коноплева.- М.: Инфра-М, 2012.- 400 с.
2. Александров Д. В. Инструментальные средства информационного менеджмента. CASE-технологии и распределенные информационные системы. - М.: Финансы и статистика, 2011.- 223 с.
3. Нейф Н.М. Использование информационных технологий в финансовом менеджменте/ Н. М. Нейф, Т.В. Трескова //Экономические науки.-2010 . №8. с.172-175.

Пагиева С. О.

студент 4го курса

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Владикавказ

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Управление финансами стало важнейшей сферой деятельности любого субъекта социально-рыночного хозяйства, особенно предприятия, ведущего производственно-коммерческую деятельность. Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свертывание объемов выпуска продукции основываются на глубоких финансовых расчетах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов.*

Ключевые слова: *финансы организации, финансовый менеджмент, финансовый анализ.*

Финансы организаций — денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений и их использованием на различные цели.[4] Все доходы субъектов экономических отношений в процессе воспроизводства делятся на первичные и вторичные, получаемые уже после перераспределения первичных доходов. Роль финансов в хозяйственной деятельности предприятий проявляется в том, что с их помощью осуществляются:

1) обслуживание индивидуального кругооборота фондов, т. е. смена форм стоимости;

2) распределение выручки от реализации товаров в фонд возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления, фонд оплаты труда (включая взносы во внебюджетные фонды) и чистый доход, выступающий в форме прибыли;

3) перераспределение чистого дохода на платежи в бюджет (налог на прибыль) и прибыль, оставляемую в распоряжении предприятия на производственное и социальное развитие;

4) использование прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия (чистой прибыли), на фонды потребления, накопления, резервный и на другие цели, предусмотренные в его финансовом плане (бюджете);

5) контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фондов, т. е. за состоянием ликвидности, платежеспособности и финансовой независимости предприятия от внешних источников финансирования. [2]

Существование финансов неразрывно связано с наличием товарно-денежных отношений и регулирующей ролью государства. Значительная часть финансовых отношений предприятий регламентирована гражданским законодательством: величиной и порядком формирования уставного и резервного капитала для предприятий различных организационно-правовых форм; порядками размещения и выкупа акций, приватизации, ликвидации, банкротства. [4]

Вообще управление финансами на предприятии, иными словами финансовый менеджмент, - это управление денежными потоками в целях получения прибыли в перспективе и обеспечении текущей платежеспособности. Он предполагает разработку определенной финансовой стратегии и тактики на основе анализа финансовой отчетности и прогнозирования доходов в зависимости от изменения структуры активов и пассивов предприятия. Финансовый менеджер принимает инвестиционные решения и выбирает источники из финансирования Одной из функций,

осуществляемой финансовым менеджером, является изучение возможных источников финансирования и их структуры, выбор источника финансирования в зависимости от его целесообразности и эффективной отдачи от использования. [3]

Управление финансами требует не только высокой квалификации менеджера – понимания основ рыночной экономики, профессионального образования в области финансов и кредита, знания бухгалтерского учета, налогового законодательства, особенности банковского и биржевого дела, умения анализировать финансовую отчетность предприятия, но и соответствующего мышления и интуиции. Финансовый менеджер для управления финансами осуществляет прежде всего управления ликвидностью источников финансирования, оценку затрат на капитал, управление денежным оборотом, расчеты с покупателями, организацией взаимоотношений с банками и другими инвесторами, диверсификацией инвестиционной деятельности.

Как любой управленческий процесс, включающий в себя принятие решения, управление финансами предполагает проведение финансового анализа, затем прогноза и планирования, затем выработку стратегии финансирования. [1] Анализ позволяет выявить структурные сдвиги и темпы роста в активах и источниках финансирования предприятия, определить показатели по направлениям: анализ ликвидности, анализ текущей деятельности, анализ финансовой устойчивости (оценивается состав источников финансирования и динамика соотношений между ними; анализ основывается на том, что источники средств различаются уровнем себестоимости, степенью доступности, уровнем надежности, степенью риска и др.), анализ рентабельности (оценка общей эффективности вложения средств в данное предприятие).

Использованные источники:

1. Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011, – 344 с.
2. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – Москва: Дашков и К°, 2012. – 302 с.
3. Финансовый менеджмент: учебник / [Д. А. Ендовицкий и др.]. – Москва: Рид Групп, 2012. – 789 с.
4. Финансовый менеджмент: учебник: учебное пособие / [В. В. Ильин и др.]. – Москва: Омега-Л, 2011. – 559 с.

*Парнякова А. В.
студент 4го курса
Арктический государственный
институт искусств и культуры
Россия, г. Якутск*

**«ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К ЧТЕНИЮ» (НА ПРИМЕРЕ
СТУДЕНТОВ АГИИК Г. ЯКУТСК)
«RELATIONS OF STUDENT TO READING» (ON THE EXAMPLE OF
STUDENTS OF AGIİK OF THE CITY YAKUTSK)**

Аннотация: В статье рассматривается отношение студентов к чтению, а также вопросы, касающиеся литературы в повышении уровня грамотности. В настоящее время бытует проблема связанная с тем, что молодежь не любит читать. Количество молодежи, которые любят читать становится все меньше.

Ключевые слова: Чтение книг, Студент, Культура чтения.

Abstract: In the article, attitude of students is examined toward reading, and also questions, touching literature in the increase of level of literacy. Presently a problem related exists to, that young people do not like to read books. Amount of young people, that like to read to become all less than.

Tags: Reading of books, Student, Culture of reading.

Объект: объектом статьи являются студенты.

Предмет: предметом статьи является чтение.

Цель: выявить, какие жанры литературы наиболее предпочтительнее у студентов.

Существует мнение, что молодежь не любит читать т.к. в основном им предпочтительнее использовать, например интернет, смотреть фильмы либо слушать музыку. Это явление связано с проникновением западной культуры с каждым днем и с возрастающим давлением ее на сознание наших соотечественников.

Чтение рассматривают как средство изменения кругозора, его расширения, а также средством пополнения «словарного запаса». Также в настоящее время чтение рассматривается как одна из высших интеллектуальных функций, как целенаправленная деятельность, которая может изменить взгляды, углублять понимание, воссоздавать опыт, влиять на поведение и совершенствовать личность. Чтение является одной из главных подсистем духовной культуры.

В этой статье будут рассматриваться вопросы, касающиеся литературы в повышении уровня грамотности, а также выявление предпочтения в литературном жанре у молодежи, т.к. я считаю, в наше время очень важно читать.

В марте 2015г. нами проведено социологическое исследование в котором принимали участие студенты АГИИК. Было опрошено 50

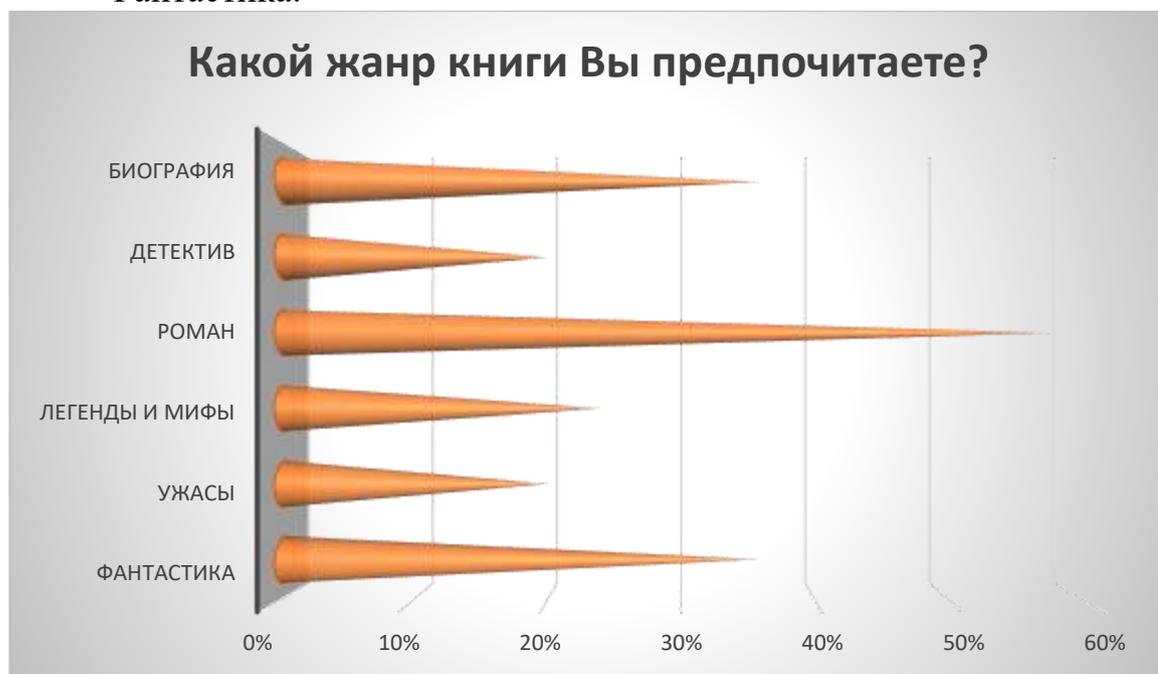
респондентов из них мужской пол 32%, женский пол 68%.

Опрос производился в форме анкетирования, результаты исследования показывают общую картину отношения студентов к чтению. В ходе исследования большинство респондентов ответили положительно на вопрос «Любите ли Вы читать», это показывает, что молодежь читает книги, причем самостоятельно. Уровень начитанности студентов в современном обществе находится на среднем уровне, по мнению 70% респондентов.

Сейчас молодежь привлекают в основном современные книги, нежели классические. Были выявлены предпочтения в жанре книг (Рис.1).

6 составляющих жанров это:

- Биография;
- Детектив;
- Роман;
- Легенды и мифы;
- Ужасы;
- Фантастика.

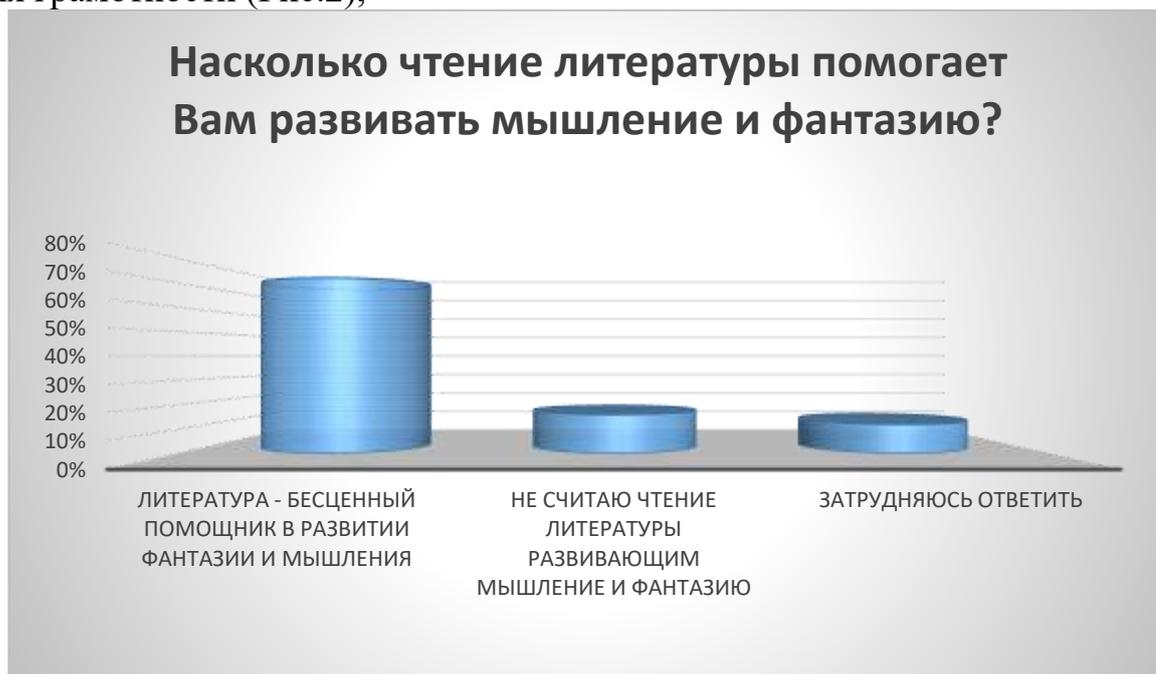


Из представленного рисунка следует выявить, что молодежь на данный момент больше читает жанр «Роман» в частности девушки, а молодым людям предпочтительнее «Биография» и «Фантастика».

В процессе чтения литературы респонденты на первое место ставят цель получить от нее удовольствие, так как делают это по собственному желанию. Отвечая на вопрос «Сколько часов в день Вы читаете» молодежь отмечает, что могут просидеть за чтением интересной книги больше 2-х часов. В целом студенты предпочитают читать только дома, либо в библиотеках, нежели в общественных местах.

Далее были заданы вопросы, касающиеся литературы в повышении

уровня грамотности (Рис.2),



Данная таблица отчетливо показывает, что 78% опрошенных респондентов считают, что чтение литературы повышает уровень грамотности. Ведь литература – бесценный помощник в развитии фантазии и мышления, тем самым литература воспитывает молодое поколение.

Студенты сейчас много читают. Опрошенные респонденты в возрасте от 17– 24 лет ответили положительно. В круг интересов молодых читателей попадают разные жанры и авторы. Пока чтению составляет конкуренцию только телевидение. Чтение за эти годы стало, прежде всего, развлечением к самым популярным жанрам теперь относят роман и фантастику.

Многие рассматривают книгу как повод поговорить, т.е. она становится предметом обслуживания, другие – как источник знаний, третьи же считают ее инструментом развития цивилизации, а также средством саморазвития, для многих она становится другом и советчиком. Но разумно будет рассматривать ее в совокупности всех этих мнений и понятий. Чтение – как один из важнейших видов речевой деятельности, тесно связано как с произношением, так и с пониманием речи зависит от качества прочтенных книг.

Роман он наиболее предпочтителен у студентов в возрасте от 20 – 22 лет, а также у 4-х курсов. В основном студенты в возрасте от 17 – 24 лет, а также с 1 – 5 курс предпочитают: «биографию» и «фантастика».

Таким образом, можно сделать вывод, что вопреки мнению большинства о том, что молодежь стала менее заинтересованной в чтении, мы видим по результатам опроса, лишь 16% человек ответили о негативном отношении, остальные уверенно заявили, что относятся к чтению литературы положительно. Зачастую это связано с внедрением новых возможностей в данной сфере, например, как появление электронных книг, а

также возможность слушать аудиокниги и не только. Литература формирует жизненные ценности, воспитывала и продолжает воспитывать подрастающее поколение.

Использованные источники:

1. Гацкова. Е. И. «Молодежь и современность» М. «Инфра». 2011.
2. <http://www.isras.ru/socis.html>

*Пеева А.А.
Инженер-исследователь
ФГБУН ИСЭРТ РАН
Россия, г. Вологда*

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСКУРСИЙ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ НОЦ ИСЭРТ РАН

Согласно новому Федеральному Государственному образовательному



Обучающиеся во время экскурсии в библиотеке

стандарту (далее ФГОС) сейчас все больше уделяется внимание индивидуальному подходу в обучении, и теперь учитель дает не сами знания, а лишь предлагает методы, с помощью которых школьники могут получить эти знания самостоятельно.

Целью образования

по новому ФГОС является повышение интереса к процессу обучения, а значит, и повышение мотивации к получению качественного образования.

Происходящие перемены способствуют введению новых и усовершенствованию имеющихся форм работы со школьниками, не только в учебной, но и внеучебной деятельности.

Примером внеучебной деятельности, соответствующей новым



Обучающиеся во время экскурсии в ООО «PlayRix»



Обучающиеся во время экскурсии в отделе киноvideообслуживания

стандартам, может служить методика организации и проведения экскурсий в Научно-образовательном центре экономики и информационных технологий ИСЭРТ РАН г. Вологда (далее НОЦ).

Данный Центр был создан в 2003 году при Институте социально-



Обучающиеся во время экскурсии на ОАО «СКДМ»

экономического развития территорий РАН и одним из главных направлений его деятельности является дополнительное образование школьников в области экономики, математики и информатики.

Организация экскурсий на различные предприятия и учреждения г. Вологды является одной из составляющих внеучебной работы с обучающимися НОЦ. Цель проведения данных мероприятий –

расширение и углубление знаний об особенностях социально-экономического развития региона.

В начале каждого учебного года составляется график экскурсий. Для каждого класса в год проводится 2 экскурсии в очной (непосредственное посещение предприятия/организации) или заочной/виртуальной (просмотр фильма) форме. Каждое мероприятие соответствует определенной теме урока и предваряет или завершает изучение раздела курса. По итогам каждой экскурсии школьниками дается оценка мероприятия, в которой отражается мнение школьников о том, в какой степени полученная информация была интересной, полезной и важной. Список экскурсий, проведенных в 2014/15 уч. году, представлен в таблице.



Обучающиеся на ярмарке вакансий «День карьеры молодежи»

Перечень экскурсий в 2014/15 учебном году

№ п/п	Место проведения экскурсии	Экскурсия на примере НОЦ
1	Библиотеки	1. Вологодская областная научная библиотека
2	Промышленные предприятия города	2. ОАО «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин» (строительство вагонов, домов и др.)
		3. ОАО «ТГК-2», Вологодская ТЭЦ (тепловая электростанция)
3	Аграрные, с/х предприятия региона	4. СХПК комбинат «Тепличный» (сезон сбора первого урожая)
4	Коммерческие	5. ЗАО ВКФ «Снежинка» (предприятие народных

	организации	промыслов региона) 6. ООО «Плейрикс» (организация по созданию компьютерных игр для мобильных платформ) 7. ОАО КБ «Северный кредит» (банковское дело)
5	Налоговая инспекция	8. Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №11 по ВО
6	Центры занятости населения	9. КУ ВО «Центр занятости населения» (рынок труда)
7	Высшие учебные заведения	10. ВоГУ (знакомство с факультетами, особенностями обучения в вузах)
8	Учебные центры	11. Учебный центр «Энергетик»
9	Музеи при организациях	12. Музей аптечного дела (история аптечного дела)
		13. Музей пожарной безопасности при ГУ МЧС России по ВО (техника пожарной безопасности)
		14. Музей при отделе киновидеообслуживания в БУК ВО «ОНМЦК» (история кинематографа)
10	Виртуальные экскурсии	15. Национальный шоу-музей «Гранд Макет Россия» (знакомство с экономикой России на интерактивной площадке)
11	Ярмарки/выставки	16. Ярмарка вакансий «День карьеры молодежи» (рынок труда города)

Данная форма работы со школьниками способствует повышению их интереса к экономике города и региона, расширяет представления о мире профессий, а также помогает увидеть взаимосвязь теории и практики. В старших классах экскурсия выступает одним из инструментов профориентационной работы.



Обучающиеся во время экскурсии на СХПК комбинат «Тепличный»

*Пермякова У.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмента»
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Аннотация: Статья посвящена анализу и формированию классификации группы факторов способных влиять на величину стоимости

кредитных организаций. Приведено три группы факторов, а так же представлен методический подход к построению классификации факторов.

Ключевые слова: кредитная организация, факторы стоимости, внешние факторы, внутренние факторы, классификация.

Новые тенденции в системе мировых финансов формируют новые подходы к определению факторов стоимости как одного из ведущих критериев эффективности деятельности банков.

Согласно Т. Коупленду правильное определение факторов стоимости требует соблюдение трех принципов [2, с. 115]:

– факторы стоимости должны быть непосредственно связаны с созданием стоимости для акционеров и доведены до всех звеньев организационной структуры. Данный принцип включает в себя единство цели для всех сотрудников организации от топ–менеджмента до рядовых специалистов;

– факторы стоимости должны быть выражены не только в финансовой, но и в операционной форме (например, доля на рынке и пр.);

– факторы стоимости должны отражать как текущую деятельность, так и долгосрочные перспективы роста.

Традиционно сложились общие подходы к классификации и содержанию факторов стоимости бизнеса. В любой отрасли можно выделить следующие типы факторов: внешние и внутренние, системные и несистемные, отраслевые и специфические, финансовые и операционные, стратегические и тактические и пр.

На наш взгляд, больший интерес представляют специфические факторы, а также подходы к их классификации с выделением наиболее значимых факторов стоимости банка в тот или иной период времени.

Сущность предлагаемого подхода к построению классификации факторов стоимости заключается в следующем: формируются три основные группы факторов стоимости (общие внешние, внешние отраслевые, внутренние), при этом первые две группы факторов не зависят от самой кредитной организации, но оказывают влияние на ее деятельность, а третья группа факторов формируется внутри самой организации с учетом особенностей ее деятельности; на основе факторного анализа из факторов всех трех групп определяются ключевые факторы стоимости бизнеса в выбранный период времени; ключевые факторы стоимости и все остальные располагаются в определенной иерархии на заданный период времени; определяются предельные значения ключевых факторов стоимости (если они носят количественный характер) и выстраиваются организационно – технологические основы мониторинга и контроля этих значений. Процесс носит циклический характер, меняется при формировании новых стратегических или других целей на задаваемый период времени.

Первая большая группа – это общие внешние факторы стоимости бизнеса, отражающие изменения во многих сферах (политической, экономической, технологической и пр.) на российском и международном уровне (рис. 1).

Главная задача определения общих внешних факторов стоимости кредитных организаций, на наш взгляд, заключается в том, чтобы показать степень зависимости стоимости бизнеса практически от всех процессов, происходящих в общественно – политической и экономической жизни национального и мирового сообщества. Перечень факторов, представленных на рис. 1, не является исчерпывающим, и здесь могут быть выделены еще факторы. [1, с. 37]

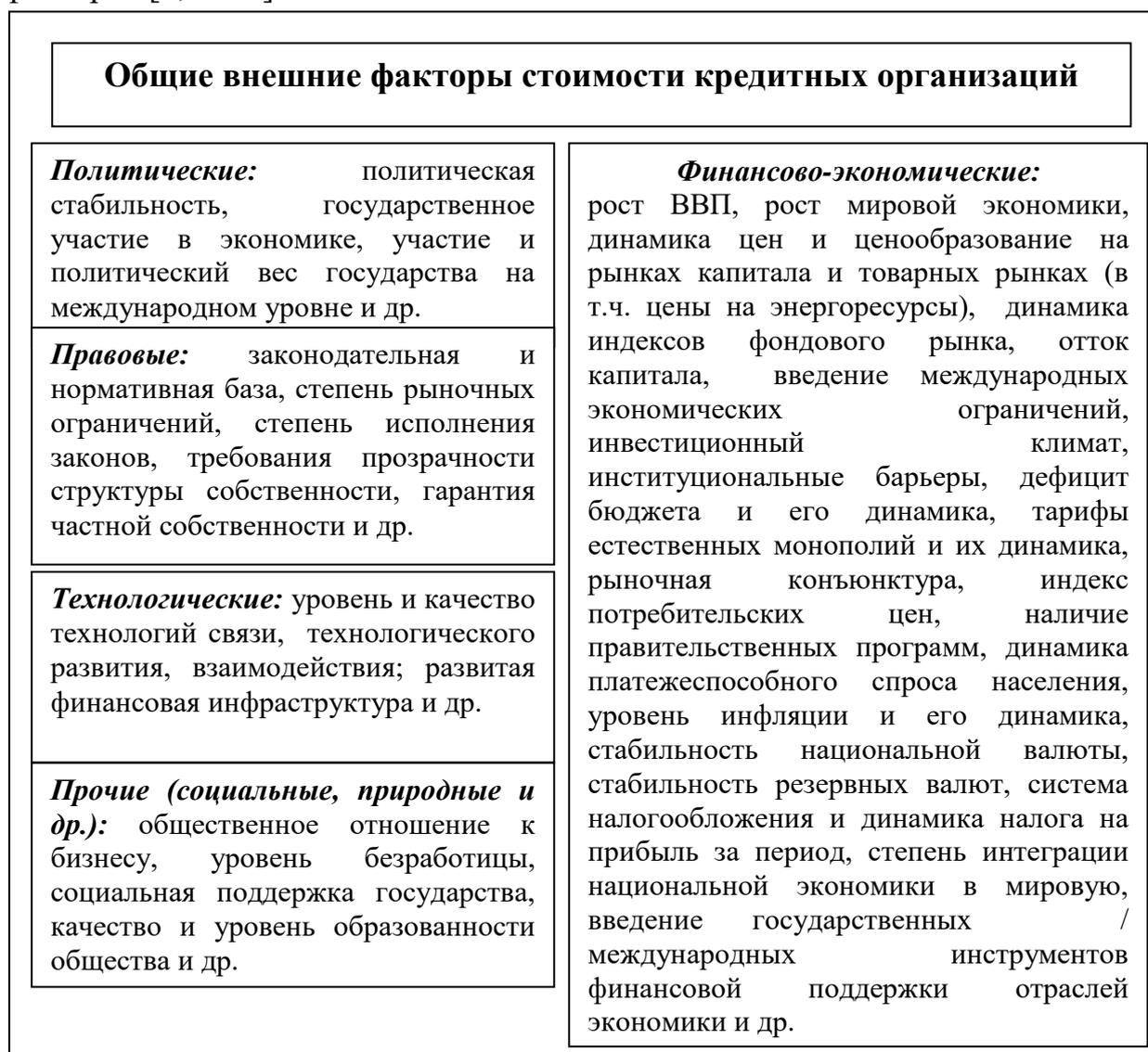


Рис. 1. Общие внешние факторы стоимости кредитной организации

Отраслевые факторы стоимости определяют особенности деятельности кредитных организаций как субъектов экономики с точки зрения их эффективности. В качестве основных групп факторов в классификации на рис. 2 представлены группы финансово – экономических и стратегических факторов. Среди стратегических факторов выделен фактор качества корпоративного управления. [1, с. 39]



Рис. 2. Отраслевые внешние факторы стоимости кредитной организации

Критерии качества корпоративного управления базируются на международных стандартах качества (ИСО 9000) [3]. В стандарте ИСО 9000:2000 качество определяется как степень, с которой совокупность собственных отличительных свойств (характеристик) выполняет потребности или ожидания заинтересованных сторон, которые установлены, обычно предполагаются или являются обязательными [4].

Главный смысл формирования группы отраслевых внешних факторов, по нашему мнению, заключается в том, чтобы связать воедино процессы, происходящие в мире политико–экономической и технической сферах (отражены через общие внешние факторы) с конкретными последствиями данных изменений в условиях деятельности конкретной кредитной организации отдельно взятой страны (внутренние факторы, о которых будем говорить далее).

Основным блоком факторов стоимости бизнеса, который может управляться банком изнутри, является группа внутренних факторов стоимости.

Приведенные на рис. 3 внутренние факторы стоимости банка вполне соответствуют как рыночной, так и внутренней стоимости. Но для внутренней стоимости можно выделить *основные факторы стоимости*: система корпоративного управления (в т.ч. процедуры антикризисного управления) и ее качество, конкурентоспособность банка, его инвестиционная активность, уровень инвестиционных и прочих рисков, интеллектуальный капитал, финансовая устойчивость.

Особый интерес представляют собой дополнительные критерии внутренних факторов стоимости банка. *Факторы потенциала создания стоимости банка* (далее – факторы потенциала стоимости) отражают совокупность всевозможных вариантов создания стоимости и могут базироваться на следующих компонентах: персонал, технологии, информационные системы, системы управления бизнес – процессами [86]. Факторы снижения потенциала создания стоимости бизнеса, наоборот, ориентированы на разрушение / препятствие к созданию стоимости.

Факторы потенциала стоимости, по нашему мнению, играют важную роль в оценке внутренней стоимости бизнеса. [1, с. 46]

Внутренние факторы стоимости кредитных организаций

Финансово-экономические:

достаточность капитала, уровень рисков, финансовое состояние банка, финансовая устойчивость, денежный поток, продолжительность прогнозного периода, рентабельность капитала, рентабельность активов, рентабельность инвестиций, доход на реинвестируемый капитал, прибыль, ставка налога на прибыль, средневзвешенная стоимость капитала, ставка дисконтирования, себестоимость привлеченных ресурсов, доходность работающих активов, конкурентоспособность банка, дивидендная политика, платежеспособность, ликвидность, соотношение собственного и заемного капитала, объемы проблемных долгов и пр.

Правовые: выполнение требований ЦБ РФ, наличие лицензий, степень исполнения законов, прозрачность структуры собственности банка, выполнение экономических нормативов, доля участия государства в банке и пр.

Прочие: развитая инфраструктура, наличие собственных оборудованных помещений, региональная дифференциация филиалов по востребованности продуктов и др.

Инвестиционные: наличие рейтингов международных агентств, темп роста прибыли, объем инвестиций, мультипликатор P/A (цена собственного капитала / активы), инвестиционная активность, периоды окупаемости инвестиционных проектов, уровень инвестиционных рисков, уровень инфляционных рисков, объем инвестиций, политика реинвестирования прибыли и пр.

Операционные: тарифная политика, объем продаж услуг, дифференциация и объем клиентской базы, диверсификация кредитного портфеля, маркетинговая политика, местоположение банка, объем и территориальная локация филиальной сети, внутренний контроль операций, отношения с клиентами (в т. ч. система качества обслуживания) и с бизнес - средой в целом и пр.

Технологические: технологичность коммуникаций и средств связи банка, наличие инновационных проектов, уровень информационных технологий, производительность труда, наличие качественных хранилищ данных, система страхования имущества и информации и пр.

Рис. 3. Внутренние факторы стоимости кредитной организации (классификация факторов по сферам влияния)

Вообще, существует множество факторов стоимости, особенно в крупных кредитных организациях. Учесть их все с помощью факторного анализа практически невозможно, так как управление ими требует больших затрат. Поэтому первостепенной задачей является определение ключевых,

наиболее значимых факторов, на которые должны быть направлены усилия по управлению стоимостью бизнеса.

Существует точка зрения, что «ключевыми факторами стоимости (драйверами стоимости) являются те 20 % факторов, которые, согласно хорошо известному «принципу Парето», определяют 80 % стоимости организации» [17; 21 и др.]. На практике подобный подход не всегда применим, поскольку точно сформулировать, за счет каких именно факторов получено 80 % стоимости трудно, и полученная оценка может иметь значимую погрешность (тем более, что спрогнозировать, за счет каких факторов в прогнозном периоде можно получить 80 % стоимости еще сложнее).

На наш взгляд, конечным пунктом факторного анализа является экспертное мнение профессионалов (собственников или управляющих банком топ – менеджеров), которые в условиях ограниченности ресурсов для управления всеми факторами стоимости бизнеса вынуждены выбирать и отдавать приоритет полученной выборке ключевых факторов.

Таким образом, при формировании группы факторов для определения стоимости кредитной организации основными характеристиками будут являться следующие:

- внешние и внутренние факторы стоимости банка находятся в постоянной взаимосвязи, так как кредитные организации являются особым участником рынка и подвержены повышенному и строгому контролю над всеми видами банковских операций со стороны государственных органов и ЦБ РФ;

- факторный анализ начинается с выбора основных внешних факторов, далее – факторов стоимости банковского сектора, далее – банка. На каждом этапе работают внутренние методологические и критериальные подходы к выбору факторов стоимости;

- завершающим этапом является построение рейтинга ключевых факторов стоимости (на основе цепочки от внешних до внутренних факторов стоимости), при этом подключаются базовые и дополнительные критерии классификации факторов стоимости;

- базовые критерии работают непосредственно при формировании классификации факторов стоимости, дополнительные подключаются в зависимости от наличия ресурсов и внутренней политики банка. Одним из важнейших дополнительных критериев является критерий вариативности процесса создания стоимости, который обязательно должен работать при подключении системы антикризисного управления в банке.

Использованные источники:

1. Бондарева Л.Н., Пермякова У.В., оценка фундаментальной стоимости кредитных организаций с учетом качественных характеристик системы антикризисного управления. Екатеринбург: Ажур, 2014. 226 с.

2. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ. 3-е изд. М.: Олимп–Бизнес, 2005. 554 с.
3. Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества. ГОСТ Р ИСО 10014–2008 (утв. Приказом Ростехрегулирования от 18.12.2008 № 472–ст).
4. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. ГОСТ Р ИСО 9000–2001 (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 15.08.2001, № 332–ст).

Першина В.М.
студент 4 курса
Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ПОЛИТИЧЕСКОМУ ЭКСТРЕМИЗМУ В ПРАВОВОЙ ТРАДИЦИИ ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Аннотация. В работе изучается исторический опыт противодействия политическому экстремизму в дореволюционной России, рассматриваются основные законодательные акты, направленные против политического экстремизма и терроризма.

Ключевые слова: противодействие экстремизму, исторический опыт.

Экстремизм – это приверженность радикальным взглядам и крайним методам их реализации, отрицающая компромиссы, договоренности с идейными и политическими противниками, стремление добиться поставленных целей любыми средствами. Различные формы экстремизма (политического, религиозного и др.) представляют большую опасность для российского общества, поскольку чреваты столкновениями и вспышками насилия. Концепция профилактики и противодействия экстремизму должна опираться на анализ исторического опыта в данной сфере деятельности.

Ряд современных исследователей и публицистов считают первыми проявлениями политического экстремизма в России движение декабристов. Восстание декабристов продолжало традицию дворцовых переворотов XVIII в., их деятельность по ряду существенных признаков попадает под определение экстремистской. Вместе с тем, ее можно рассматривать и как борьбу за власть между различными группировками правящей элиты, отражающую глубокий раскол во взглядах на реформирование общества, и сводить движение декабристов к экстремизму было бы определенным упрощением данного исторического феномена.

Классическим примером политического экстремизма в истории России

останется радикально-революционное течение в движении народников во 2-й пол. XIX в.: общество «ишутинцев», участник которого, Д.В. Каракозов, совершил первое покушение на царя; «Общество народной расправы» С.Г. Нечаева; народовольцы, организовавшие убийство Александра II. Особенно показательна деятельность организации С.Г. Нечаева, чьи покушения на крупных чиновников Российской Империи вызвали широкий общественный резонанс. Широко известна также организация «Молодая Россия» (П.Э. Аргиропуло, П.Г. Заичневский и др.), возникшая в Московском университете в 1861 г., которая выдвигала проект создания «социальной и демократической русской республики» путем революции. В прокламации «Молодая Россия» [1, с. 331] отмечалось, что требуются тайные общества с принципом централизма, которые нужны для насильственного переворота. Предполагалось убийство царя как символа прежней власти и расправа со сторонниками монархической власти.

Правительством Александра III для противодействия экстремизму и разгулу терроризма был взят курс на ужесточение законодательства, свертывание процесса либерализации и «замораживание» политических реформ, который в историографии часто характеризуют как «контрреформы». После убийства Александра II было введено в действие «Положение о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия» от 14 августа 1881 г. [5]. Хотя оно вводилось как временная мера, но продлевалось каждые 3 года и продолжало действовать до 1917 г.

Роль данного «Положения» можно оценить неоднозначно. На первых порах его реализация способствовала резкому спаду деятельности революционеров-народников; многие были отправлены на каторгу или казнены. Политические убийства прекратились, а различные проявления экстремизма сократились в несколько раз. Но в начале 1890-х гг. данный закон все более стал ограничивать введение либеральных прав и свобод, которых требовали практически все образованные слои общества, и это вело к нарастанию напряженности в отношениях «власть-общество».

Следующая волна экстремизма пришлась на годы революции 1905-1907 гг., когда в стране вспыхнули забастовки, а в некоторых местах и вооруженные восстания, а покушения на высших должностных лиц приняли массовый характер: убийство Д.С. Сипягина, В.К. Плеве и ряда других крупных чиновников. В данной ситуации была применена другая стратегия: демократические реформы продолжились, власть придерживалась положений «Манифеста 17 октября» и был создан российский парламент – Государственная Дума; но законодательство было ужесточено, и широко стала практиковаться смертная казнь за экстремизм и терроризм. Данную политику связывают, прежде всего, с именем П.А. Столыпина и введением военно-полевых судов.

Военно-полевые суды вводились в местностях, объявленных на военном положении или положении чрезвычайной охраны, и за 1906-07 были введены в 82 губерниях из 87. [3]. Ускоренный порядок судопроизводства в военно-полевых судах определялся «Положением о военно-полевых судах» от 20.8.1906 г. Суд состоял из председателя и 4 членов суда, назначаемых из строевых офицеров начальником гарнизона (командиром порта) по приказу генерал-губернатора или главнокомандующего. Предварительного следствия не проводилось, сам приговор основывался на материалах охранного отделения или жандармского управления. Судебное заседание проводилось без участия в нем прокурора, защитника или свидетелей защиты при закрытых дверях. Обвинительный акт заменялся приказом о предании суду. За 8 месяцев своего существования военно-полевые суды вынесли 1102 смертных приговора, однако казнено было 683 человека [3]. В 1908 и 1909 гг., уже после того, как правительству удалось справиться с революционным движением, 16440 гражданских и военных лиц было осуждено за политические преступления, включая вооруженные нападения; из них 3682 были приговорены к смерти, а 4517 к каторге [4].

Многие функции по противодействию экстремизма были переданы армии: военные участвовали в подавлении рабочих выступлений и крестьянских бунтов, охраняли банки, почтовые и телеграфные конторы, винные лавки, больницы, поезда и железнодорожные станции и другие потенциальные объекты атаки для террористов.

Подводя итоги работы, можно отметить, что в истории России мы проследили две стратегии борьбы с экстремизмом:

1. Ужесточение законодательства и «свертывание» либеральных реформ (политика Александра III);

2. Ужесточение законодательства и при этом сохранение курса на либерализацию общества (политика П.А. Столыпина). Не смотря на то, что ряд историков критикуют деятельность П.А. Столыпина, в частности за разгон II Государственной Думы и трактует это как «третьеиюньский государственный переворот», в стране продолжал развиваться парламентаризм и были сохранены основные политические свободы, данные Манифестом от 17 октября 1905 г.

Исторический опыт показывает, что мероприятия по противодействию экстремизму должны сочетаться с комплексом социально-экономических и политических реформ, обеспечивающих обществу поступательное развитие и подъем благосостояния граждан.

Использованные источники:

1. Заичневский П.Г. Прокламация «Молодая Россия» // Утопический социализм в России : хрестоматия. – М., 1985. – С. 331-332.
2. Исаков В.А. Радикальные социалисты России (1860-первая половина

- 1880-х гг.) о будущей власти // Вопросы истории. – 2005. – № 1. – С. 54-60.
3. Исхакова О.А. Военно-полевые суды. URL: http://www.stolypin.ru/proekty-fonda/entsiklopediya-petr-arkadevich-stolypin/?ELEMENT_ID=327
4. Новое — это хорошо забытое старое. № 1. URL: <http://uborshizza.livejournal.com/2736475.html>
5. Положение о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия. 1881 г. URL: <http://музейреформ.рф/content/polozhenie-o-merah-k-ohraneniyu-gosudarstvennogo-poryadka-i-obshchestvennogo-spokoystviya>

Петрова Е.П.

ассистент

кафедра философии права и социальных наук

Стерлитамакский филиал

Башкирский госуниверситет

Россия, г. Стерлитамак

САМОРЕАЛИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА В СЕМЬЕ

Аннотация: В статье анализируются аспекты самореализации человека посредством семьи, обосновывается ведущая роль семьи как базисного фактора первичной социализации и последующей самореализации человека, раскрываются механизмы самореализации человека в семье.

Ключевые слова: сущность человека, социализация, самореализация, семья.

Самореализация – это процесс самосовершенствования и самопознания личности, вбирающий в себя все составляющие этой процессуальности: цель самореализации как некий ценностный эталон своего идеального-Я, средства самореализации, определяемые в свободном акте личностного выбора, результат самореализации, представляющий собой суммативный итог. Также это и результат постоянного роста и работы с внутренним потенциалом. Люди, реализовавшие внутренние ресурсы своей сущности, обычно характеризуются как «состоявшиеся» в жизни. Однако это не самопроизвольный процесс: он требует постоянного движения от наличного к возможному: самореализация – это своего рода «переход к осознанию своей онтологичности, *укорененности в бытии*, не только своей действительности, наличного бытия, но и реальности, то есть бытия потенциального, возможного, подлинного [1; с. 30].

Возникает резонный вопрос о способах самореализации личности. Какими инструментами пользуется человек, чтобы достичь общественного признания и занять свое место в жизни? Их множество: карьера, семья, творчество, наука, спорт, глобальная сеть и мировое информационное пространство. «Человек с рождения помещен в пространство социальной необходимости с готовыми нормами существования и необходимо должен

самоопределиться в мире, выбрать для себя принципы поведения, смысложизненные ориентиры. Осуществление этого самопоиска есть проявление свободы человека; таким образом, человек вынужден решать, но в решении он свободен» [2; с. 9]. Выйдя в большой социальный мир, человек оказывается перед выбором множества вариантов самореализации, не осознавая того, что несмотря на многослойность человеческой сущности, в ней есть системообразующее ядро, составляющее средоточие идеального Я, ждущего своей актуализации.

Всем знакомо противостояние карьерных амбиций человека с потребностями самореализации в семье, когда человек вынужден выбирать между карьерой и семьей. Молодость амбициозна, она жаждет побед и великих свершений, поэтому большинству молодых людей – и совершенно справедливо – кажется более разумным приложить максимум усилий для завоевания социальных высот. Обычно через некоторое время этот этап проходит и сменяется ценностями не менее земными, но более душевными: семья, дети, эмоциональная теплота, забота и т.д. Бывает и другой вариант, когда карьере противопоставляется самореализация иных сущностных сил, не сводящихся ни к профессиональным, ни семейным, например, творческим. Но идея, в общем-то, та же: материальное богатство – не главное в жизни, гораздо важнее раскрыть весь потенциал духовного богатства своей уникальной самоценной личности. Успешная карьера, властный и материальный статус не являются самоцелью: они лишь позволяют человеку решать его внутреннюю проблему. Речь идет о чувстве неполноценности и стремлении его преодолеть: человек, взрослея, под грузом неудач, ошибок, обид, страхов теряет врожденное ощущение самоценности, потенциального самосовершенства и находится в постоянном поиске своей подлинности, выборе идеального совершенного Я, реализовавшего все потенции своей сущности: «Человек непредзадан, свободен, открыт, незавершен; он всегда – становление» [3; с. 136]. Как пишет Аскарлова Г.Б., «родившись, он только начинает свой долгий путь к самому себе» [4; с. 137].

И здесь становится очевидной безусловная эффективность предлагаемых карьере альтернатив самореализации: именно здоровые семейные отношения включают человека в ценностный состав подлинного бытия и позволяют избавиться от чувства одиночества, неполноценности, несовершенности, незавершенности не только гораздо более эффективно, чем любая карьера, но и с меньшими энергетическими затратами. Философы обосновали эту мысль еще в далекой древности, психологи же доказали ее истинность только недавно. Тем не менее, между карьерой, семьей и самореализацией нет принципиальной разницы: и одно, и другое, и третье – это все те же попытки утолить потребность в любви, принятии и понимании; и самым естественным способом удовлетворения этой

потребности является именно семья – первокирпичик общественных связей и отношений.

Семейные отношения – это первостепенный элемент, характеризующий любое общество. Семейная жизнь, напрямую связанная с продолжением человеческого рода и предопределяющая судьбу человечества, касается всего социума, качества его жизни. Каждый человек хочет быть счастливым (получать наивысшее удовольствие), несмотря на существенные различия в субъективном понимании счастья. Однако практически невозможно быть счастливым (как бы ни понималось, ощущалось это состояние) независимо ни от кого другого, прежде всего от близких людей или от одного близкого человека. Надо отметить, что сочетание понятий семья и счастье, как сопутствующих друг другу, появилось не так давно, скорее всего, лишь в конце XIX столетия.

Самореализация в семье – это раскрытие себя как личности в самых разнообразных сферах семейной деятельности: хозяйственно-бытовой, экономической, рекреационной, педагогической, образовательной и т. д. Каждый может достичь личностных высот в том, к чему он больше склонен. А если нет ни одного из нужных качеств? Во-первых, такого быть не может, потому что каждый человек чем-то одарен. Во-вторых, можно научиться тому, чему хочется.

Семейный человек сравним с деревом, у которого есть корневая система, помогающая ему устоять при разных неблагоприятных воздействиях. Мы никогда не выпадаем из семейных взаимоотношений. Даже круглый сирота есть продолжение своего рода. Важно чувствовать корни своего рода и выставлять акценты в самореализации на каждой ступени данного уровня. Первым делом нужно пройти важнейший процесс осознания себя как мужчины или женщины. Принять и полюбить себя таким, какой ты есть в данное время, со всеми проблемами и недостатками (еще один повод почувствовать себя счастливым). Именно принятие себя дает возможность развития и самосовершенствования, а не самобичевание и отрицание права на свою уникальность.

В семье осуществляется становление социальных качеств ребенка, то есть его первичная социализация, вписывающая его в многослойность общественной жизни под лозунгами солидарности, трудолюбия, ответственности за совместное бытие. Между тем, современная система воспитания не справляется с задачами социализации: «Если принять во внимание весь арсенал современных воспитательных средств (игровые компьютерные технологии, доступность любых интернет-ресурсов, фильмы-боевики, детские «мыльные оперы»), то с полным на то основанием можем заявить, что в подавляющем своем большинстве они направлены на стимулирование психологических механизмов агрессивности, индивидуализма, праздности и гедонизма» [5]. В этой атмосфере всеобщего

отчуждения на семью возлагается ответственность за создание пространства любви, свободы, уважения, как прообраза более широкого пространства социального взаимодействия, ведь «именно в поле социального взаимодействия начинается становление личности, ее самоопределение как выстраивание собственного жизненного пространства на базе культурно детерминированных, общих, и частных, индивидуализированных, смыслов и ценностей» [6; с. 189]. И только тогда, когда человек будет вписан в мир многочисленными нитями любви как безусловно ценная во множестве единица мира, сработает давно известная и такая эффективная формула счастья: ВЕРИТЬ + НАДЕЯТЬСЯ + ЛЮБИТЬ = БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ.

Использованные источники:

1. Сабекия Р.Б. Философия любви: основания самореализации человека: Автореф. ... дис. докт. филос. наук. Уфа, 2007. 44 с.
2. Аскарова Г.Б. Этико-педагогическая система формирования социально-нравственной ориентации подростков: Дис. ... д-ра пед.наук. Майкоп, 2006 . 334 с.
3. Сабекия Р.Б. Самореализация личности: Онтология, гносеология, аксиология любви / Р.Б. Сабекия. М.: Наука, 2007. 260 с.
4. Аскарова Г.Б. Парадигмальные основания современного образования // Высшее образование в России. 2011. № 1. С. 137-142.
5. Аскарова Г.Б., Сабекия Р.Б. Роль искусства в формировании духовности личности // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6; URL: <http://www.science-education.ru/120-16968> (дата обращения: 20.01.2015).
6. Аскарова Г.Б., Сабекия Р.Б. Самость человека и этапы его становления // Экономика и социум. 2015. № 1-1 (14). С. 186-189. Сайт: www.iupr.ru

Петрова Н.А.

соискатель

Российский государственный гуманитарный университет

Россия, г. Москва

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕРРИТОРИЯМИ, ПОДВЕРЖЕННЫХ ОПУСТЫНИВАНИЮ

Изучены и проанализированы современные научные подходы к управлению территориями, подверженных опустыниванию. Рассмотрена сущность понятия «опустынивание». Представлены российские регионы, наиболее подверженные опустыниванию, показаны их основные проблемы. Предложены мероприятия и основные управленческие подходы для борьбы с опустыниванием на различных региональных уровнях.

Ключевые слова: опустынивание, управление, территория, ландшафтное планирование, экологический каркас, экологический менеджмент

Актуальность работы обусловлена тем, что опустынивание сегодня является одной из самых значимых глобальных проблем человечества и борьба с ним ведется уже многие десятилетия, как на национальном, так и на региональном уровнях многих стран мира.

Цель работы состоит в изучении и анализе современных научных подходов к управлению территориями, подверженных процессам опустынивания и разработке предложений и рекомендаций по совершенствованию механизма управления такими территориями.

Впервые термин «опустынивание» был использован рядом ученых (Г.Н. Высоцкий, Б.А. Келлер) еще в начале XX в. и обозначал процесс смены растительного покрова на пастбищах в результате выпаса. Впоследствии А. Обревиль предложил более расширенное понятие опустынивания, в которое включил возникновение и развитие процессов водной и ветровой эрозии почв, происходящих вследствие нерациональной хозяйственной деятельности [1].

В настоящее время большинство авторов под опустыниванием понимают деградацию земель в аридных (засушливых), семиаридных (полузасушливых) и сухих субгумидных областях, в результате действия различных факторов, включая изменения климата и деятельность человека.

Территории, подверженные опустыниванию, определяются как области, помимо полярных и субполярных районов, в которых отношение среднего ежегодного уровня осадков к потенциальной эвапотранспирации колеблется в диапазоне от 0,05 до 0,65 [2].

Подверженность процессам опустынивания наблюдается во многих природных зонах нашей планеты и обуславливается, кроме влияния природных факторов, постоянно возрастающим антропогенным воздействием на ландшафты. В настоящее время прогрессирующее опустынивание захватывает площадь в 3,6 млрд. га земель, что угрожает благополучию 15 % населения Земли [3].

В Российской Федерации (РФ) земли, охваченные опустыниванием, занимают в республиках Калмыкия и Дагестан, а также Астраханской, Волгоградской и Ростовской областях до 50 % территории; в Алтайском крае – до 37 %; на равнинной части Республики Тыва – до 15 % территории [4, 5]. Территории, предрасположенные к развитию опустынивания, выявлены также в Краснодарском и Ставропольском краях, республиках Хакасия и Бурятия, Воронежской, Саратовской, Курской, Самарской, Белгородской, Оренбургской, Омской, Челябинской, Новосибирской, Кемеровской и Читинской областях.

Следует учитывать, что в результате опустынивания территорий создается множество социальных и демографических проблем не только в очагах опустынивания, но и на прилегающих территориях, а именно

неблагоприятное изменение основных сред жизнеобеспечения, приводящее к росту уровня заболеваний населения, падению урожайности сельхозкультур, продуктивности скота и другим негативным процессам.

Интегральный эколого-экономический ущерб от опустынивания угодий аридного пояса России по экспертной оценке составляет 0,7–1,0 млрд. долл США в год на протяжении последних 20 лет [6].

В России на территориях, подверженных опустыниванию, проживает около 50 % населения и производится более 70 % сельскохозяйственной продукции [1], что предопределяет высокую социальную и экономическую значимость решения проблемы опустынивания.

Научно обоснованное управление территориями, подверженных опустыниванию и борьба с ним, осуществляемые на основе систематического контроля, оценки и учета состояния и динамики опустынивания земель является актуальной государственной проблемой РФ и требует своего решения, которое необходимо осуществлять как в рамках международной и специальной федеральной программ, так и в рамках региональных программ по борьбе с опустыниванием земель.

На глобальном уровне в настоящее время принята Международная «Конвенция по борьбе с опустыниванием в странах, испытывающих засуху и/или опустынивание, особенно в Африке» [7]. Эта Конвенция вступила в действие в январе 1997 г. и ее участниками в настоящее время являются более 100 стран мира.

На федеральном и региональном уровнях РФ разработаны:

1. Федеральная целевая программа РФ по борьбе с опустыниванием.
2. Субрегиональные программы действий по борьбе с опустыниванием земель (разработанные в 1992-2002 гг.) [4, 5]. Положительное значение имела представленная программа действий по борьбе с опустыниванием в Калмыкии, Дагестане, Волгоградской, Астраханской областях, где были предложены, внедрены ряд методов и предложений, приемлемых для аридных регионов юга России [8].

В основе этих программ лежит практическое руководство по выполнению комплекса мероприятий: а) создание ландшафтно-адаптированного орошаемого земледелия; б) восстановление природной растительности кормовых угодий с оптимизацией антропогенных нагрузок; в) внедрение улучшенной системы водного хозяйства; г) кооперирование животноводства и земледелия с целью организации страховых запасов для скота на периоды засухи; д) внедрение системы борьбы с эрозией почв и осуществление мер по восстановлению эродированных земель; е) развитие работ по лесоразведению и закреплению подвижных песков и др. [8].

3. Региональная экологическая схема борьбы с опустыниванием – документ, призванный содействовать сохранению ландшафтно-экологического равновесия на территории конкретного региона и

регулированию природных процессов в целях удовлетворения растущих потребностей населения [3].

Первоочередными задачами на региональном уровне являются создание государственной системы информационного обеспечения, включая картографирование и мониторинг, оценку и кадастровый учет земель, подверженных опустыниванию. Эта система должна базироваться на единой научной нормативно-методологической основе и включать систему показателей и критериев оценки состояния и динамики опустынивания земель.

На уровне муниципальных образований РФ предлагается использование более конкретных практических инструментов и методов управления территориями, способствующих борьбе с опустыниванием земель. Целесообразно их включение в схемы территориального планирования муниципальных образований РФ.

Выделим среди них наиболее эффективные, которые учитывают как экологические, так и социально-экономические аспекты управления, в первую очередь, в аграрном природопользовании, поскольку в России именно на землях, подверженных опустыниванию, производится около 80 % первичной сельскохозяйственной продукции страны [9].

1. **Ландшафтное планирование**, с помощью которого осуществляется функциональное зонирование территории; для каждой зоны определяются режимы природопользования, разрабатываются меры по оптимизации ландшафтов. Такой подход позволяет сконцентрировать производство сельскохозяйственной продукции на наиболее продуктивных и рентабельных землях и в то же время сохранить природные и полуприродные ландшафты для поддержания экологического равновесия [10].

Современные модели ландшафтного планирования объединяет наличие в их составе следующих обязательных этапов: оценки существующих условий, постановки целей и задач, рассмотрения альтернативных вариантов развития, принятия решений, а также разработки итогового документа – ландшафтного плана [11].

Внесение раздела «ландшафтное планирование» в схемы территориального планирования муниципальных районов позволит реализовать ландшафтно-экологические подходы к решению таких насущных проблем российского территориального планирования, как недоучет ландшафтной специфики территории и устойчивости геосистем к различным антропогенным воздействиям; отсутствие внимания к созданию экологически оптимальной структуры землепользования, сбалансированному соотношению сильно и слабо преобразованных земель и выделению охраняемых участков территорий с особо ценными и значимыми природными ландшафтами [11]. Решение этих проблем на опустыненных

территориях будет способствовать борьбе с их дальнейшей деградацией.

2. Формирование экологического каркаса территории, то есть совокупности ее экосистем с индивидуальным режимом природопользования для каждого участка, образующих пространственно организованную инфраструктуру, которая поддерживает экологическую стабильность территории, предотвращая потерю биоразнообразия и деградацию ландшафта [12].

Выполнение функций экологического каркаса напрямую зависит от эффективности управления. Оно включает: мониторинг, сведение информации в кадастр, анализ различных вариантов управленческих решений, прогнозирование и принятие оптимального, контроль соблюдения режимов и др.

3. Кластерно-синергетический влагосберегающий системно-целостный подход в аграрном природопользовании способствует созданию высокобиологизированных эколого- и эрозионно-безопасных катенных консолидированных агроэколандшафтов и бассейновых межхозяйственных агроэколандшафтов-агроэкополисов [13].

В основе этого подхода лежит целостная система влагонакопительных, влагосберегающих и гидромелиоративных мер, эффективных для предупреждения развития процессов опустынивания земель.

5. Экологический менеджмент, представляющий собой совокупность мер регулирования состояния системы в целях сохранения ее устойчивости [15].

В качестве инструментов экономического стимулирования природоохранной деятельности хозяйствующих субъектов в системе экологического менеджмента следует выделить: совершенствование региональной нормативно-правовой базы; выделение целевых кредитов, субсидий, займов на природоохранные мероприятия; финансовая поддержка малого предпринимательства, осуществляющего природоохранную деятельность; ограничение монополизма в кредитной системе; налоговые льготы, льготное кредитование экологически ориентированных видов деятельности; экологический аудит; создание научно-консультативных центров и т.д.

В рамках перечисленных инструментов управления территориями разработаны и конкретизированы системы практических мероприятий, эффективных в борьбе с опустыниванием [2, 6, 10, 12], которые включают:

- Сохранение и заповедование природных участков – хранилищ биоразнообразия.
- Внедрение ландшафтно-адаптивных систем земледелия.
- Широкое использование фитомелиорации и агролесомелиорации опустыненных земель, рекультивация заболоченных и засоленных земель
- Биологическое воспроизводство плодородия почв.

- Развитие оптимизированного пастбищного животноводства с нормированным выпасом скота.
- Восстановление нарушенных экосистем, уничтоженных деградационными процессами.
- Улучшение земель, частично затронутых процессами деградации.
- Совершенствование сети ООПТ и др.

Для успешной реализации предложенных мероприятий система управления территориями, подверженных опустыниванию должна включать в себя:

1. Распределение полномочий между уровнями управления: федеральном, региональном и муниципальном. Интеграция действий и мероприятий, осуществляемых в рамках федеральных, региональных и отраслевых программ в регионах, подверженных опустыниванию.

2. Экологизация планирования и зонирования территорий. Защита населенных пунктов от опустынивания методами агролесомелиорации.

3. Совершенствование экономических механизмов, стимулирующих действия в области борьбы с опустыниванием и предупреждения засух. Использование механизмов платы за деградацию окружающей среды, особенно в сфере землепользования.

4. Финансирование природоохранной деятельности и компенсационные механизмы последствий опустынивания.

5. Экологическая экспертиза и механизмы экологического контроля (экологический аудит, контроль за состоянием природных систем и земельных участков и др.).

6. Создание территориальных экологических фондов и фондов экологического страхования.

7. Экологизация налоговой системы.

8. Развитие системы образования, просвещения и информационного обмена.

9. Вовлечение населения, неправительственных организаций и фондов в решение проблемы опустынивания.

Анализ основных подходов к управлению территориями, подверженных опустыниванию, показывает, что необходим системный подход к их реализации. Недостаточно использовать какой-то один подход или выборочно применять единичные мероприятия, направленные на борьбу с опустыниванием. Для каждой территории требуется разработка системы мероприятий, адаптированной к ее природным и социально-экономическим условиям, а также единое законодательное, финансово-кредитное и информационное обеспечение на всех уровнях территориального управления: федеральном, региональном и муниципальном.

Использованные источники:

1. Гунин П.Д., Микляева И.М. Современные процессы деградации и

опустынивания экосистем восточноазиатского сектора степей и лесостепей // Современные глобальные изменения природной среды. – М.: Научный мир, 2006. – Т. 2. – С. 389–412.

2. Куст Г.С., Глазовский Н.Ф., Андреева О.В., Шевченко Б.П., Добрынин Д.В. Основные результаты по оценке и картографированию опустынивания в Российской Федерации // Аридные экосистемы. – 2002. – № 16. – Т. 8. – С. 7–27.

3. Бедердинов Д.Р. Опустынивание и борьба с ним с ландшафтно-экологических позиций: автореферат диссертации... канд. геогр. наук. – М., 2001. – 25 с.

4. Субрегиональная национальная программа действий по борьбе с опустыниванием для юго-востока Европейской части Российской Федерации. – Волгоград: ВНИАЛМИ, 1999. – 314 с.

5. Субрегиональная национальная программа действий по борьбе с опустыниванием для Западной Сибири. – Волгоград, 2000. – 250 с.

6. Ташнинова Л.Н. Опустынивание в Калмыкии и социально-экологические аспекты охраны почв // Почвоведение: история, социология, методология. – М.: Наука, 2005. – С. 418–423.

7. Конвенция ООН по борьбе с опустыниванием. – Женева, 1996. – 78 с.

8. Залибеков З.Г. Аридные земли мира и их динамика в условиях современного климатического потепления // Аридные экосистемы. – 2011. – № 1 (46). – Т. 17. – С. 5–13.

9. Куст Г.С. Еще раз об использовании и трактовке термина «опустынивание» в России // Аридные экосистемы. – 2011. – № 4 (49). – Т. 17. – С. 5–13.

10. Орлова И.В. Опустынивание в степной зоне Алтайского края: проблемы и пути их решения // Мелиорация и водное хозяйство. – 2005. – № 1. – С. 13–15.

11. Орлова И.В. Возможности внедрения методов ландшафтного планирования в российские схемы территориального планирования муниципальных районов // География и природные ресурсы. – 2014. – № 2. – С. 167–173.

12. Елизаров А.В. Экологический каркас – стратегия степного природопользования XXI века // Самарская Лука. – 2008. – № 2 (24). – Т. 17. – С. 289–317.

13. Панов В.И. Кластерно-синергетическое влагосберегающее агроприродопользование с лесофитомелиорацией // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. – 2012. – № 2 (26). – С. 67–73.

14. Игнатов В.Г., Микрюкова М.Н. Управление экологизацией экономического развития территорий // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2013. – № 1. – С. 21–32.

*Пещеров Г.И., д.в.н., профессор, академик АВН
заведующий кафедрой социальных наук
и государственного управления
Московский государственный
областной университет
PeshcheroV Georgy Ivanovich
doctor of military sciences, profeccor,
academician academy of military sciences
Head of the Department of Social Sciences
and state administration
Moscow State Regional Universiti*

ПОЛИТИКА РОССИИ В ОТНОШЕНИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСПАНСИИ США В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация

Статья посвящена исследованию политики России в отношении противодействия экспансии США в различных сферах государственного управления. По мнению автора, комплексный подход в формировании рациональных механизмов противодействия агрессии в различных областях государственной политики позволит не только противостоять экспансии США, но и достичь качественного развития Российского государства.

Ключевые слова: политика, экспансия США, патриотизм, ресурсы, национальный характер, империя зла.

Russia's policy toward the United States in combating expansion in the modern world

Abstract

The article investigates Russia's policy towards combating expansion United States in various spheres of government. The author believes that an integrated approach to achieving sustainable mechanisms to counter aggression in various areas of public policy will not only withstand expansion United States, but also to achieve qualitative development of the Russian state.

Keywords: politics, the expansion of US patriotism, resources, national character, the evil empire.

Рассмотрение политики России в отношении противодействия экспансии Соединенных Штатов Америки в мире необходимо начать с анализа компонентов этой политики и их значения в человеческом обществе. Государственная политика вообще и политика России в частности включает в себя следующие взаимозависимые компоненты:

идеологическая составляющая государственной политики – идеология

государства;

экономическая составляющая государственной политики – экономическая политика;

социальная составляющая государственной политики – социальная политика;

демографическая составляющая государственной политики – демографическая политика;

военная составляющая государственной политики – военная политика и т.д.;

Анализ наиболее важных компонентов как раз и приводит нас к пониманию того, сможем ли мы противостоять этой агрессии и на что мы должны делать ставку в этой борьбе для достижения победы. В то же время составляющие государственной политики в настоящее время имеют противоречивый характер:

В области идеологии государства. К сожалению, Россия в настоящее время не имеет цельной цементирующей массы идеологии. Все что мы имеем – это патриотизм, и отравленный необузданной алчностью население, скачущее в погоне за наживой. Правда, мы имеем генетически передаваемое славянское братство, которое хранится у каждого в сердце и в тяжелые для страны времена преобразовывается в непобедимую духовную силу народа. Что же, хоть это, чем ничего. Остальное, наверстаем в процессе борьбы. Ведь не зря говорил Бисмарк: «Русские медленно запрягают, но быстро скачут»³;

В области экономической политики. Экономическая ситуация достаточно сложная, если не сказать критическая, поскольку за последние 20 лет мы для развития отечественной экономики практически не сделали ничего. Тому несколько примеров: рост ВВП в 2014 году составил 0,6%, на 2015 год падение ВВП прогнозируется на 0,8%, сельское хозяйство развалено, промышленность никак не наберет оборотов⁴. Но самое страшное, что Россия ввязалась в мировую экономическую рулетку, которой управляют США. Курсы валют устанавливаются под диктовку США, а система плавающих валютных курсов не более, как прикрытие в этой мошеннической игре. Собственная валюта страны обеспечивает населению элитное существование, а валюты других стран и особенно стран, неудобных политике США, подвергаются деноминации, используя биржевые механизмы. В результате мы всегда в проигрыше, ведь условия диктуют они. На мой взгляд, в области экономической политики целесообразно:

введение прогрессивного налога, что позволит наконец-то обуздать олигархический капитализм и пополнить бюджет государства;

³ Пещеров Г.И. Современная Россия: проблемы и пути решения. Монография. –М.: МГОУ, 2012.

⁴ Пещеров Г.И. Экономика России в XX веке: политологический анализ. М.: Вестник МГОУ, Серия «Экономика» № 4, Москва, 2013.

установление государственной монополии на спирт, алкогольную продукцию, табачные изделия и другие наиболее широко потребляемые товары первой необходимости;

развитие сельского хозяйства на основе организации кооперативных предприятий и общинных хозяйств с использованием отечественной промышленной продукции;

развитие промышленности, где, прежде всего, приоритетным является закупка современных станков и строительство промышленных площадок.

В области социальной политики. В условиях глубокого экономического кризиса в стране необходимо подкорректировать социальную политику России в направлении снижения ответственности государства за социальную поддержку населения. По крайней мере, во-первых, каждый сам должен отвечать за себя, за свою семью, близких и родственников. Во вторых, при оценке проступков человека обществом ни в коей мере не должны учитываться положение человека, социальный статус, наличие или отсутствие несовершеннолетних детей и т.д. Перед законом все должны быть равны. В третьих, целесообразно отменить социальные пенсии и сохранить только трудовые пенсии. Почему бездельник и проходимец на старости лет должны содержаться за счет бюджета государства, поскольку бюджет – это народные деньги, а зачем народу кормить дармоеда, тем более в условиях глубокого экономического кризиса в стране.

В области демографической политики. Государству нужны здоровые полноценные и гармонично развитые граждане. С этой целью целесообразно установление жестких рамок брачного возраста. Если ребенок рожден в возрасте ниже брачного возраста, то выплата социальных пособий производить только по достижении матерью брачного возраста, что неминуемо повлечет снижение ранних половых преступлений. Целесообразно ужесточение ответственности матерей за отказ от ребенка, включая применение уголовных санкций. На мой взгляд, позитивным представляется повышение в несколько раз платы за аборт, что также отразится на повышении рождаемости в стране. Как гласит русская народная поговорка: не мытьем так катаньем, а ситуацию необходимо взять под контроль общества и государства.

В области военной политики. Снижение военного потенциала России за последние 20 лет очевидный факт. Причин тому предостаточно, однако, в настоящее время важнее, как исправить допущенный урон обороноспособности государства. Самой главной проблемой Вооруженных сил России является проблема комплектования армии, точнее, проблема выработки рационального механизма комплектования, отвечающего требованиям времени. В этом аспекте в настоящее время наиболее целесообразным является полугодовая служба по призыву и обязательно в учебных центрах Министерства обороны, где призванный гражданин должен

получить основную военную специальность. Основная цель - воспитание гражданина - патриота своего Отечества, создав ему условия для самосовершенствования и становления полноценным членом общества. А это физическая и начальная военная подготовка и обязательная военная служба для лиц мужского пола. Необходимо военную службу организовать в специализированных учебных центрах силовых структур, где каждый получает соответствующую специальность в течение 6 месяцев и затем уходит в запас. Необходимо отметить, что обучение в течение 6 месяцев в учебном центре в составе военнослужащих одного призыва позволяет избежать дедовщины, той страшной бичи современной армии, от которой в ужасе прячутся призывники современной России. По окончании 6 месяцев, наиболее достойные могут заключить контракт с Министерством обороны о прохождении военной службы. Остальные по окончании 6 месяцев военной подготовки увольняются в запас.

Те призывники, которым необходима отсрочка от призыва на военную службу имеют возможность оформить это за соответствующий государственный налог на 1, 2, 3 и так далее лет, с учетом, чтобы крайний год отсрочки позволил им пройти военную подготовку в сроки, установленные для граждан Российским законодательством⁵.

Призывной контингент, не желающий по тем или иным причинам проходить военную подготовку, имеет возможность откупа от военной службы, путем денежной компенсации в счет Министерства обороны, в сумме установленной государством.

В последующем, на основе конкурсного отбора наиболее достойные в добровольном порядке могут заключать контракт с Министерством обороны на службу в Вооруженных силах РФ. Данная система может позволить рационально организовать обязательную военную службу в ВС РФ и подготовить необходимый резерв армии. Это позволит, с одной стороны обеспечить подготовку общества к самозащите, с другой, мы обеспечим более высокий профессиональный уровень наших Вооруженных сил. Предлагаемая система военной подготовки в России основывается на минимизации финансовых расходов государства и принципа принуждения по отношению к населению России (рис.1).

⁵ Пещеров Г.И. Не хочешь служить – плати деньги» (проблема комплектования ВС РФ). Независимое военное обозрение, № 36(209), 5.10.2000 г.



Рис.1. Перспективная схема организации военной подготовки в России.

Однако процесс это долгий, требующий пошаговой интерпретации всех возможных вариантов развития событий и тем самым требующий тщательного планирования и организации.

С точки зрения проблем нашей армии в настоящее время:

это, прежде всего, избавление от дедовщины, поскольку в течение 6 месяцев юноши будут проходить подготовку в составе одного призыва;

уровень получаемой военной подготовки будет значительно выше, поскольку военная служба будет проходить в учебных центрах силовых структур, где подготовленный преподавательский состав и достаточно совершенная учебно-материальная база, позволяющая готовить специалиста по выбранному направлению;

к тому же шестимесячная военная служба не обременительна для любого гражданина, студент он или рабочий и эту службу он может проходить в удобное для него время.

А если проанализировать экономический аспект перечисленных мероприятий? Ведь расходы государства, не малые даже при годичной военной службе, при этом затрачивая средства государства, эти молодые люди отрываются от производства продукции, которую они могли бы произвести за целый год. Ежегодно в силовые структуры призываются более 100 тыс. человек, которых нужно одевать, обувать, кормить и содержать в течение целого года. Да к тому же, многие получают морально-

психологические и физические травмы от своих же сослуживцевб.

Предлагаемые рекомендации могут позволить достижения такого состояния ВС РФ, обеспечивающего выполнение государственных задач с минимальными экономическими затратами.

Таким образом, основу реформирования ВС РФ в настоящее время должна составлять коммерциализация систем комплектования, обеспечения и управления, т.е. организация военной службы по принципам рыночной экономики – по которым живет общество.

Более того, сам принцип коммерческой организации комплектования ВС РФ, как нельзя лучше отвечает требованиям рыночной экономики и потребностям Министерства обороны⁷. Излагая свою точку зрения на наболевший вопрос не только Министерства обороны, но и любого гражданина Российской Федерации от призывника до родителя, я хотел проанализировать возможные пути выхода из этого тупика, как с пользой для армии, так и для призывников и предложенный мной путь не догма, а скорее всего один из возможных путей решения ключевой проблемы, каким является реформирование Вооруженных Сил в настоящее время.

В результате можно получить достаточно хорошие результаты, как с экономической точки зрения, так с точки зрения безопасности государства:

снижение расходов на продолжительное содержание многочисленного контингента силовых структур в стране;

обеспечить всеобщую военную подготовку лиц мужского пола, позволяющего формировать общий резерв силовых структур в запасе;

повысить профессиональный уровень силовых структур, при этом возможно снизив их численный состав.

Все перечисленные мероприятия в различных областях государственного управления в целом дадут возможность создать современное общество способное обеспечить защиту и безопасность извне и внутренний порядок в государстве в целом.

Использованные источники:

1. Пещеров Г.И. Развитие теории войны в условиях современной глобализации. Монография. –М.: МГОУ, 2013.
2. Пещеров Г.И. Современная Россия: проблемы и пути решения. Монография. –М.: МГОУ, 2012.
3. Пещеров Г.И., Налетов В.А. Политический экстремизм в современных условиях. Межвузовская научно-практическая конференция «Осень-2012». Москва, МГОУ. Изд.: МГОУ, 2012.

⁶ Пещеров Г.И., Пещеров В.Г. Российская политика в конце XX – начале XXI вв. Сборник научных трудов «Ориентир». –М.: МГОУ, 2012.

⁷ Пещеров Г.И. Экономические проблемы современной России. Сборник Международной научно-практической конференции. –М.: МГОУ, 2012.

ФИЛОСОФИЯ ПРАВА В ЭПОХУ ПОСТМОДЕРНА

Изучение проявлений феномена постмодернизма актуально для множества дисциплин, в том числе – философии права. Современные исследования демонстрируют, что классические типы правопонимания не удовлетворяют пониманию права эпохи постмодерна, что свидетельствует о необходимости поиска принципиально новой концепции права. Автор приходит к выводу, что решение данной проблемы следует искать в области теорий, предлагающих новые подходы к интерпретации правовых текстов, именно эта сфера видится наиболее перспективной.

Ключевые слова: право, правопонимание, правовой постмодернизм, герменевтика, синергетика, диалогическая концепция права, критическая школа права.

Феномен постмодернизма, будучи предметом достаточно интенсивного изучения, по-разному определяется исследователями; подчас интерпретации данного явления носят взаимоисключающий характер. В наше время понятие «постмодернизм» столь же туманно, сколь и часто употребляемо: так, данное понятие исследуется в философии, политологии, антропологии, искусстве и т.д. Всё дело в обширности данного термина, его многоликости и синтетичности. Актуальным является и исследование феномена постмодернизма в контексте правовой науки.

Можно выделить несколько наиболее употребляемых значения термина «постмодернизм».

Так, в трактовке Ю.Хабермаса, Д.Белла, З.Баумана постмодернизм являет собой итог проведения политики неоконсерватизма, характеризуется эстетическим эклектизмом, фетишизацией предметов потребления, воплощает в себе иные черты постиндустриального общества. В исследованиях Г.Хоффмана, Р.Кунова постмодернизм рассматривается как самостоятельное направление в искусстве, основанное на отрицании парадигмы модернизма. По мнению У. Эко постмодернизм в широком смысле представляет собой механизм смены культурных эпох, он всякий раз приходит вслед за модернизмом [9, с. 4-5].

В труде Ж.-Ф. Лиотара «Состояние постмодерна» постмодернизм рассматривается как период, в основе которого лежит специфическая парадигмальная установка на восприятие мира в качестве хаоса – постмодернистская чувствительность [7]. Лиотар употребляет термин «постмодернизм» применительно к выражению «духа времени». В сочинении Лиотара говорится следующее: «постмодерн ... обозначает состояние культуры после трансформаций, которым подверглись правила

игры в науке, литературе и искусстве, в конце XIX века» [7, с.9].

С большой долей допущения, можно сказать, что термин «постмодернизм» с одной стороны рассматривается как исторический период, наступивший после эпохи модерна, а с другой – как специфическая научная парадигма, в которой анализируется реальность, в том числе – правовая.

Решающими историческими событиями, с которыми связывается начало становления эпохи постмодерна являются изменения в экономиках развитых стран второй половины 60-х годов, а именно – начало перехода от индустриального общества, к обществу индустриальному (информационному обществу). Наступление постмодерна неразрывно связано со становлением постиндустриального или информационного общества, основу теории которого положили в 60-70-х годах Д. Белл, А. Турен, А. Тоффлер, Дж. Гэлбрейт, и др.

Неотъемлемыми признаками постиндустриального общества являются большая доля интеллектуального труда, массовое распространение информации, потребность в знании и творчестве, качественное их изменение, распространение средств массовой коммуникации, возросшая их роль, уменьшение доли производства (промышленного и сельского хозяйства) в сравнении со сферой услуг, образования, культуры, науки. Информатизация большинства сфер общественной жизни оказала столь значительное влияние на жизнь общества, что практически любой феномен может быть исследован лишь в контексте характерных черт информационного общества. Ж.Ф. Лиотар также связывает вхождение общества в эпоху постмодерна с процессами всеобъемлющей информатизации, ставшими причиной изменения статуса знания и возникновения специфического постмодернистского видения мира [7, с. 14-23].

Коль скоро постмодернизм есть состояние информационного общества, а сам феномен постмодернизма характеризует эпоху во всех её возможных проявлениях, то право информационного общества – есть ни что иное как право эпохи постмодерна. В связи с этим право в эпоху постмодерна приобретает некоторые характерные черты, к коим можно отнести медиадизацию и индустриализацию права.

Тенденция индустриализации права состоит в том, что правоприменение утрачивает индивидуальный характер. К примеру, рассмотрение судебных дел предполагает в (в эпоху постмодерна) увеличение количества форм состязательных бумаг, формирование типового порядка разрешения дела, и, как следствие, - уменьшение количества времени, отводимого на судебный процесс. Дж. Балкин по этому поводу отмечает, что власть стремится как бы организовать конвейер, производящий акты правоприменения [2]. Индустриализация в

определённой степени проистекает из медиадизации, поскольку формирование публичного правового дискурса приводит к популяризации права, увеличению количества судебных дел, штатов служащих и т.д. В свою очередь, увеличение нагрузки приводит к необходимости уменьшения времени, отводимого на ту или иную правоприменительную деятельность.

Эффект «медиадизации» права представляет собой вовлечение большого объёма правовых сообщений в средства массовой информации. Это явление связывается с новыми технологическими возможностями, выводящими транспарентность деятельности лиц, вовлечённых в правовые процессы на принципиально иной уровень: стало возможным вести трансляции из залов суда, залов заседаний законодательных органов и т.д. Стали появляться разнообразные Интернет-ресурсы, имеющие правовую тематику и т.д. В этих условиях в правовой дискурс оказалось вовлечено значительно большее количество людей, нежели ранее, право стало объектом публичного дискурса. При этом, в правовой дискурс оказались вовлечёнными лица, не обладающие юридическими знаниями. Данная ситуация оказала принципиальное влияние на право – законотворчество и правоприменительная деятельность стали осуществляться «с оглядкой» на общественное мнение, оказалась зависима от динамики постоянно изменяющейся реакции общества.

В условиях постмодерна право представляет собой многомерный, постоянно изменчивый феномен. Право уже не может восприниматься как универсальный феномен, оно более не претендует на полноту, стабильность и предсказуемость, утрачивает значение явления, упорядочивающего общественные отношения. Без сомнения, указанные черты не вписываются в ни в позитивизм, ни в теорию естественного права, не отвечает «вызову» постмодернизма и социология права.

Указанные обстоятельства приводят к постановке вопроса о формировании новой теории права, которая позволила бы отразить реалии эпохи постмодерна.

Одним из таких новых философских направлений является герменевтика права.

А.И. Овчинников проблему герменевтики видит не столько в постижении смысла формально-юридических установлений, но в проблеме интерпретации, постижения индивидом всей правовой действительности в целом.

Ключевым вопросом герменевтики является проблема герменевтического круга. В наиболее общем виде данная проблема состоит в следующем: чтобы понять какую-либо часть текста, необходимо знать весь текст целиком, но чтобы узнать весь текст, необходимо понять все его части. Данное противоречие привело к необходимости признать наличие так называемого «предварительного понимания». Предварительное понимание

есть суждение, которое выносится до окончания проверки всех обстоятельств. Изучение объектов социального мира осуществляется на основе предпонимания, заданного рядом факторов: традициями (в жизни исследователя), повседневным опытом (личным опытом исследователя), воспитанием, окружением (в том числе – научным). Корректировать предварительное понимание возможно, но полностью освободиться от него нельзя.

Таким образом, делается вывод об ограниченности социального знания, о горизонтах понимания и правового мышления, что зависит о социокультурных факторов.

Изучая ту или иную систему права, исследователь имеет предпонимание, заданное ему соответствующей традицией и историей права, к коим он принадлежит. Тогда правового мышления в отсутствие этой индивидуальной предпосылки не существует, и это доказывает принципиальную невозможность существования некоего истинного, универсального правопонимания, единого во все времена для каждого народа и культуры.

Герменевтическая парадигма отвергает положение, согласно которому суд, вынося решение, применяет нормы права при помощи логических приёмов («решение – есть дедуктивный силлогизм»). А.И. Овчинников в своей работе «Юридическая герменевтика как правопонимание» указывает буквально следующее: «...Судья понимает и применяет нормы через «желаемое право», часто неосознаваемое, интуитивное, зависящее от ценностных предпочтений человека и возникающее под влиянием правового чувства» [8].

Данное утверждение, безусловно, позволяет прийти к выводу о несостоятельности взглядов, согласно которым единственно верным вариантом функционирования правовой системы является всеобъемлющее регулирование всех сфер общественной жизни, создания законов «для каждого случая». Герменевтика права отрицает возможность существования универсального, единого порядка, коль скоро социальная действительность не может быть канонизирована, запрограммирована для достижения определённых целей.

И.Л. Честновым была предложена диалогическая концепция права. Данная идея основывается на том, что в праве присутствует два взаимообусловленных начала: трансцендентное и имманентное. Трансцендентное начало есть роль права в обществе, состоящая в обеспечении целостности общества с помощью правового регулирования общественных отношений. В свою очередь иные социальные нормы в отрыве от выполнения правом своей основной функции не могут обеспечить воспроизводство социума. Если же какая-то из таких норм приобретает значение конститутивной для общества, то в результате она неизбежно

превратится в правовую.

Норма может быть названа правовой лишь применительно к отдельному этапу исторического развития. Лишь в отношении определенных фрагментов истории конкретного социума (и только с большой долей вероятности) можно утверждать что-либо определенное относительно так понимаемых — конститутивных — норм права по следующим косвенным показателям: распространенность, относительная их эффективность, признанность населением и т. п. [10]

Следовательно, абстрактное начало в праве (трансцендентное начало) содержит в себе конкретное проявление этой функции права в историко-социальном контексте отдельного социума, имея в виду способ обеспечения именно его воспроизводства.

Упомянем и одно из молодых междисциплинарных направлений науки — синергетику, изучающую общие закономерности явлений и процессов в сложных неравновесных системах на основе присущих им принципов самоорганизации, предполагающую пригодность для использования математического аппарата при изучении самых разнообразных процессов. В.П. Брагинским была разработана социальная синергетика, с позиций которой право может быть описано как принципиально открытыми, они находятся в постоянном становлении и эволюционируют в соответствии с нелинейными законами благодаря механизмам отбора [5].

Помимо разнообразных концепций, имеющих своей задачей конструирование нового типа правопонимания, исследователями предлагались новые идеи работы с юридическими текстами. Отметим, что решение задачи интерпретации текста свойственно постмодерну с самых истоков его становления. Рассматривая данную проблему, постмодернистские исследователи последовательно отрицают существование заранее установленного, объективного смысла текста (в широком смысле слова «текст»), так как смысл текста определяется не его создателем, а субъектом, впоследствии воспринимающим текст.

В 60-х годах XX века американскими исследователями был разработан метод правовой деконструкции [1], суть которого сводится к необходимости выяснений множества смыслов текста, присущих ему одновременно. Исследование правового текста (в частности, текста закона) методом деконструкции предполагает, что у нормы имеется целый ряд значений. Данный подход в корне противоречит позитивистской традиции, господствовавшей в отечественной юридической науке, предполагающей, что толкование нормативного положения имеет своей целью поиск верного и единственного значения нормы. Такой подход свидетельствует о том, что постмодернистское право не связывается с поиском единственной истинны.

Разрабатываемая американскими юристами теория права получила название критической школы права [3]. Помимо применения метода

деконструкции, отличительной особенностью данной школы являлся тезис о необходимости исследования обстоятельств, не находящихся в правовом поле, непосредственно не связанных с правоприменением, но тем или иным образом фактически оказывающих влияние на результат применения права (к примеру, личностные особенности судей, общественное мнение и т.д.).

В заключение отметим, что в литературе нередко встречается точка зрения, что постмодерн – явление исключительно негативное, оказывающее крайне губительное воздействие на феномен права [4; 6].

В качестве аргумента указывается на то, что право в эпоху постмодерна теряет своё подлинное значение – быть средством достижения справедливости. Однако представляется, что постмодернизм не только не отдаляет право от своей главной цели, но и напротив – способствует её достижению. Восприятие права в его прежнем значении, с присущей модернизму академичностью, предполагающему поиск некоего объективного и неизменного смысла – не более чем заблуждение, свойственная романтизму идеализация феномена права. Формальное право не может противопоставляться праву реальному, потеря связи между этими двумя явлениями недопустима.

Использованные источники:

1. Balkin J. M. Transcendental Deconstruction, Transcendent Justice. Contributors: - author.// Michigan Law Review. Volume: 92., 1994. P.: 1155.
2. Balkin J. M. What is a Postmodern Constitutionalism? // Michigan Law Review, Vol. 90, 1992. P. 1983
3. Brusckke J. Deconstructive Arguments in the Legal Sphere: An Analysis of the Fischl / Massey Debate about Critical Legal Studies // Argumentation and Advocacy. Volume: 32. Issue: 1. Publication Year: 1995. P. 16.
4. William L. Anderson Post-Modern Prosecutions : [Electronic resource]. URL: <http://www.lewrockwell.com/Anderson/anderson152.html> (08.06.15)
5. Бранский В. П. Теоретические основания социальной синергетики // Петербургская социология. 1997. №1
6. Ерохина Ю.В. Правовой постмодернизм в России: особенности проявления // Адвокат. 2014. N 12.
7. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна / Пер. с фр. Н.А. Шматко. СПб.: Алетейя, 1998.
8. Овчинников А.И. Юридическая герменевтика как правопонимание : [Электронный ресурс]. URL: <http://legalconcept.org/?p=2244> (01.07.15).
9. Усовская Э. А. Постмодернизм в культуре XX века: учебное пособие для вузов. — Минск, 2003.
10. Честнов И. Л. Правопонимание в эпоху постмодерна : [Электронный ресурс]. URL: <http://www.law.edu.ru/article/article.asp?articleID=177191> (01.07.15).

К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ ПРОТИВОРЕЧИВОГО ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

В статье рассматриваются особенности применения доктрины эстоппель и правовые последствия её применения, распространяющиеся, в том числе, и на сферу материально-правовых взаимоотношений сторон.

Ключевые слова: процессуальное поведение, противоречивое поведение, эстоппель, материальный эффект.

В последние годы доктрина непротиворечивого поведения (estoppel) всё чаще попадает в поле зрения исследователей [5; 11], применяется она и судебной практикой [7; 8; 9]. В самом общем виде эстоппель представляет собой лишение стороны права ссылаться на какие-либо факты, оспаривать или отрицать их ввиду ранее ею же сделанного заявления об обратном в ущерб противоположной стороне в процессе судебного разбирательства. Отдельно выделяют так называемый процессуальный эстоппель, сфера применения которого ограничивается противоречивыми процессуальными действиями и заявлениями. Российская судебная практика в числе последствий применения процессуального эстоппеля указывает лишение права на выдвижение новых требований при заключении мирового соглашения, потерю права ссылаться на арбитражное соглашение, потерю права на возражение относительно подсудности спора и т.д. Между тем, указанные последствия являют собой лишь видимый, ближайший эффект противоречивого поведения: последствия противоречивых действий участвующих в деле лиц в действительности гораздо шире.

Поясним на следующем примере.

«А» обращается к «В» с иском о возмещении вреда, причинённого имуществу «А». «В» занимает активную позицию по делу – возражает по существу заявленных требований, представляет доказательства и т.д. По истечении значительного периода времени «В» заявляет, что на самом деле надлежащим ответчиком по данному делу не является. При этом, в момент заявления возражения срок исковой давности по требованию к надлежащему ответчику оказывается пропущенным. Возникает вопрос – должен ли суд отказать истцу в удовлетворении иска при таких обстоятельствах?

Отказ в иске приведёт к тому, что истец больше не сможет обратиться к принудительному осуществлению, притом, что предъявляя к первоначальному ответчику иск, истец имел все основания полагать, что ответчик надлежащий, и подтверждением тому становилось ведение ответчиком процесса без всяких указаний на факт неправильного избрания истцом стороны спора.

С точки зрения критериев применения процессуального эстоппеля, усматриваемых уже из самого его определения, описанное нами поведение ответчика непременно должно привести к лишению его права на возражение и последующему удовлетворению иска. В то же время, ненадлежащий ответчик не был связан с истцом каким-либо материально-правовым обязательством, а потому остаётся неясность в вопросе о правовом основании уплаты долга лицом, в силу материального права к тому не обязанным.

В литературе, посвящённой доктрине эстоппеля, не даётся объяснение тому обстоятельству, что лицо, не являвшееся должником по обязательству, в силу своего процессуального поведения становится обязанным перед истцом.

Необходимость найти материальное основание уплаты долга изначально не обязанным к тому ненадлежащим ответчиком предопределена и следующим вопросом – если в приведённой нами ситуации ответчик и не станет пытаться заявить о том, что он – ненадлежащая сторона, однако такой вывод последует из собранных по делу доказательств, должен ли суд удовлетворить иск? Ведь если процессуальная деятельность ненадлежащего ответчика сама по себе является основанием для возникновения у него обязанности перед истцом, то даже при отсутствии его возражения требование истца должно быть удовлетворено.

Предпримем попытку определить правовое основание приобретения истцом денежных средств.

Искомым основанием может являться деликтное обязательство, должником по которому является надлежащий ответчик (именно о его исполнении предъявлен иск). Не заявляя возражения об ошибочном избрании истцом стороны спора, ответчик предпринимает попытку исполнить чужое обязательство (ст.313 ГК). Данный подход позволяет придать имущественному предоставлению со стороны ненадлежащего ответчика значение исполнения возникшего до и вне процесса и существующего на момент вынесения решения обязательства. Однако исполнение обязательства третьим лицом без согласия должника возможно лишь в том случае, если третье лицо подвергается опасности утратить своё право на имущество должника (право аренды, залога и т.д.). В свою очередь ненадлежащий ответчик не обязательно связан с надлежащим какими-либо отношениями, и удовлетворить требование кредитора без согласия должника не может. Кроме того, исполнение обязательства происходит путём совершения действий по передаче имущества, и, хотя бездействующий ответчик должен предполагать последующую возможность утраты имущества, собственно исполнением процессуальное бездействие назвать нельзя.

Иным возможным основанием является само решение суда по иску

кредитора к ненадлежащему ответчику. Обязанность, во исполнение которой ответчик платит кредитору возникает не из действий граждан и юридических лиц, но непосредственно из судебного акта.

Господствующим в доктрине подходом является идея о том, что судебное решение может быть основанием возникновения, изменения и прекращения юридических отношений только в отдельных случаях: таковые описываются преобразовательными исками [2, 159; 3, 164]. В свою очередь иски о присуждении не являются основаниями возникновения обязательств.

Исполнение, произведённое ненадлежащим ответчиком, несмотря на отсутствие правоотношения не признаётся неосновательным обогащением, причём обязанность ненадлежащего ответчика появляется потому, что судебное решение вынесено в условиях лишения права заявить возражение. Причиной появления материально-правового обязательства становятся явления области права процессуального, а коль скоро основным способом «вторжения» процессуального в сферу материального является судебное решение по преобразовательному иску, резонно предположить, что удовлетворяя требование истца к ненадлежащему ответчику суд выносит преобразовательное решение.

Отметим, однако, что обязательство из причинения вреда не может возникнуть на основании судебного решения, поскольку для его возникновения необходимо противоправное поведение причинителя вреда. Помимо этого, решение по преобразовательному иску само по себе содержит акт исполнения – преобразование правоотношения [4, 206; 10, 67]. В случае с требованием к ненадлежащему ответчику, лишённому права на возражение, выносится решение, подлежащее исполнению.

Основание возникновения обязанности ненадлежащего ответчика может быть найдено в ином – заключается оно в волевых процессуальных действиях участника процесса. Именно бездействие ответчика привело к последствиям, вынуждающим принять решение в пользу истца (последний не сможет более предъявить иск к надлежащему ответчику).

Возможно предположение, что процессуальным поведением спорящих формируется соглашение, образующее множественность лиц на стороне должника. Тогда предъявление кредитором иска к ненадлежащему ответчику представляет собой предложение заключить соглашение (оферту), а молчание должника, его доводы по существу спора, являют собой согласие с предложением истца (акцепт). Лишение ненадлежащего ответчика права на возражение при таком подходе представляет собой непринятие возражения по причине его необоснованности: в момент его заявления ответчик является надлежащим.

Однако данный подход имеет дефект в части описания оферты истца. Истец как в момент предъявления иска, так и в процессе его рассмотрения не знал, что избранный им ответчик является ненадлежащим. Воля истца при

предъявлении иска не была направлена на достижение соглашения с ненадлежащим ответчиком, когда как направленность волеизъявления на достижение материально-правовых последствий является необходимым элементом оферты как односторонней сделки [1, 59].

Зададимся вопросом – что именно позволяет сделать вывод о необходимости удовлетворить притязание истца, направленное против ненадлежащего ответчика? В основе взыскания при таких обстоятельствах лежит идея о том, что субъективное право, подлежащее судебной защите, более ценно, нежели не подлежащее. В результате незаявления возражения ненадлежащим ответчиком, ведения им спора по существу, истец пропустил срок исковой давности по иску к действительному причинителю вреда. Исковой давностью погашается право на иск в смысле получения судебной защиты, то есть правомочие лица осуществить своё гражданское право принудительным образом через суд [6, 139]. Истечение исковой давности означает, что лицо более не может понудить должника к исполнению его обязанности, что существенно меняет его положение: вероятность получения исполнения по его требованию становится приближенной к нулю, а это означает, что вред, в действительности причинённый истцу ненадлежащим ответчиком останется невозмещённым и составит экономические потери самого истца.

Процессуальное бездействие ответчика приводит к тому, что имущественной сфере истца причиняется ущерб. Процессуальная деятельность ненадлежащего ответчика, таким образом, представляет собой основание возникновения деликтного обязательства, должником в котором выступает сам ненадлежащий ответчик – причинитель вреда.

Необходимо констатировать, что процессуальное бездействие ненадлежащего ответчика является основанием возникновения материально-правового деликтного обязательства. Это, в свою очередь, означает, что вне зависимости от того, была ненадлежащим ответчиком предпринята попытка заявить возражение о ненадлежащей стороне или нет, - судебным решением иск должен быть удовлетворён.

Использованные источники:

1. Алексеев С.С. Односторонние сделки в механизме гражданско-правового регулирования // Сборник ученых трудов. Выпуск 13. Теоретические проблемы гражданского права. Свердловск: СЮИ, 1970. С. 46 - 63.
2. Васьковский Е.В. Учебник гражданского процесса. М., 1917.
3. Гражданский процесс: Учебник / Под ред. М.К. Треушников. М.: Статут, 2014.
4. Гражданское процессуальное право: Учебник / Под ред. Шакарян М.С. М., 2004.
5. Николаев А.В. Эстоппель в российском праве: проблемы и перспективы практического применения // Международное публичное и частное право.

2014. № 4. С. 11 – 15.

6. Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность. М.: Госюриздат, 1954.

7. Постановление Президиума ВАС РФ от 22 марта 2011 г. № 13903/10 по делу № А60-62482/2009-С7. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. Постановление Президиума ВАС РФ от 19 июня 2007 г. № 15954/06 по делу № А40-28164/06-60-257. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Постановление Президиума ВАС РФ от 23 апреля 2012 г. № 1649/13 по делу № А54-5995/2009. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. Рожкова М.А. Преобразовательные иски // Законодательство. 2001. № 3.

11. Седова Ж.И., Зайцева Н.В. Принцип эстоппель и отказ от права в коммерческом обороте Российской Федерации. М.: Статут, 2014.

*Погодина Е.В.
студент 2-го курса
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КАЧЕСТВА СЕРВИСА НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В данной статье рассматривается распространение интернет услуг и их влияние на качество работы, а также повышение интереса у клиентов благодаря расширению доступных каналов связи. Рассмотрена специфика обслуживания клиентов в сфере недвижимости.

Ключевые слова

Сфера недвижимости, интернет технологии, сервис, риэлтерские услуги, агент недвижимости, клиент.

Развитие интернет услуг и все большее распространение электронной связи повысило интерес к интернету как со стороны клиентов, так и со стороны риэлтерских компаний, которых не без основания можно считать центральным рекламодателем на этом рынке. Причем подобный интерес является следствием активности провайдеров по росту доступности и каналов связи и ее качества.

Из этого следует что, на сегодняшний день созданы благоприятные условия для активного использования интернет технологий и превращение интернета в основной канал продвижения риэлтерских услуг и объектов недвижимости. На основании проведенного исследования специалисты агентства Интер-скай (г.Москва) отмечают, что при выборе недвижимости и

риэлтерского агентства жители России по-прежнему в первую очередь ориентируются на рекомендации знакомых. Однако, за последние 3 года на второе место вышел интернет. Данное обстоятельство стало для многих экспертов рынка недвижимости неожиданностью. Многие агентства не готовы в полной мере использовать интернет со всем его многообразием инструментов и средств. Интернет по представленности в группе клиентов агентств недвижимости опередил как канал наружной рекламы, так и канал специализированной прессы вместе взятые.[1]

На российском рынке, так же как и на западном, интернет порталы осуществляют роль информационных инструментов предложения объектов, помогая потенциальным покупателям или продавцам находить интересные для них предложения в большом числе мест. Главное отличие отечественных порталов от западных состоит в том, что основными владельцами подобных порталов являются коммерческие фирмы, цель которых извлечения прибыли с использованием рынка онлайн-рекламы. Важнейшая задача рядового российского портала - основать маркетинговую площадку на базе более или менее полного собрания объектов данного рынка.

То есть главными отделами в структуре типичного портала считается не стратегический, технический или сервисный, как в Западных порталах рынка недвижимости, а коммерческий и отдел поддержки рекламодателей. То есть во главу установлено не удобство пользователя по поиску интересующей его специализированной информации по тематике, в нашем случае рынок недвижимости, а продвижение продукции и услуг рекламодателя. Положительная роль отечественных порталов состоит в том, что они помогают выйти в интернет малым и средним компаниям, которые своими силами не могут перенять ведущих позиций в интернете. Некоторая часть посетителей таких порталов (например, некоторые девелоперы) вовсе не имеют своих сайтов.[2]

Редко главным конкурентным превосходством русских порталов является канал привлечения целевой аудитории через принадлежность к крупному новостному или поисковому portalу («РБК-недвижимость», «Рамблер-Недвижимость»). Во всяком случае при любой программе потребность продавать большое количество рекламы на своих страницах значительно портит потребительские свойства уведомления на российских порталах.

Значимой установкой последнего года следует признать взрывное расширение онлайн-телевидения на базе флэш-технологии. Можно отметить, что объекты, к которым закреплены видеоклипы, просматривают в среднем в 16 раз чаще, чем объекты, представленные фотографиями или описанием. Следующим этапом развития интернет-телевидения станет применение интерактивного видео, при котором клиент через сайт сможет управлять маршрутом по объекту гида.[3]

Клиент – со временем станет самым привилегированным участником интерактивного данного рынка недвижимости. Уже сейчас современные технологии позволят пользоваться механизмами поиска по всему массиву информации рынка, одновременно применяя аналитические инструменты, призванные облегчить принятия решения базируясь на заданных критериях. Будущее сайтов в их трансформации из простых баз данных, в аналитические системы поддержки принятия оптимального решения. Спецсистема может служить клиенту не только на этапе поиска, но и на этапах оформления, позволяя совершенно полностью быть в курсе этапов сделки, отслеживая их удалено.[4]

При этом риелторы становятся скорее консультантами, чем брокерами. Функции риелтора становятся скорее аналитическими, помогающими клиенту осмыслить свои потребности и найти для них лучшее решение. И как следствие увеличивается умственная загруженность будущего труда риелтора эксплуатация им самых прогрессивных технологий, что поднимает статус этой профессии на уровень консультантов и юристов.

Использованные источники:

1. Бузова, И.А. Управление недвижимостью : учебник / И.А. Бузова, Н.В. Васильева, О.В. Веденева, А.С. Кормышева, С.Н. Максимов, М.Г. Румянцева, Е.Б. Смирнов, И.В. Смирнова, А.Е. Чурбанов. - М. : Изд-во Дело АНХ, 2015.
2. Современный рынок недвижимости. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://birga.ucoz.ru>.
3. Воронкова, О.В. Основные принципы управления поведением потребителя / О.В. Воронкова // Наука и бизнес: пути развития. - М. : ТМБпринт. - 2015. - № 10(16).
4. Смирнова, Л.В. Классификация услуг: современное состояние и перспективы совершенствования /Л.В. Смирнова// Глобальный научный потенциал. - СПб. : ТМБпринт. - 2014. - № 7(28).

*Поддубева И.С.
студент*

*Новосибирский государственный аграрный университет
Россия*

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация: В статье рассмотрен анализ управленческой и маркетинговой деятельности коммерческого банка, основные критерии и направления в современных условиях. Оценка системной работы по формированию и развитию стратегии банка, концепции развития, исследованиях рынка, управления персоналом, системы обслуживания клиентов.

Ключевые слова: ценовая политика, маркетинг, менеджмент

На сегодняшний день основной целью маркетинговой стратегии Сбербанка является расширение спектра оказываемых услуг (расширяться есть куда – согласно статистике, банки в России оказывают порядка 80 услуг из 200, доступных сегодня в развитых странах мира), и получение увеличивающейся прибыли.

Так авторитетный банковский журнал The Banker представил традиционный список 500 крупнейших банковских брендов мира. Первые места этого рейтинга делят крупнейшие банки США, Китая и Европы. Крупнейший российский банк, Сбербанк, пока остается во втором десятке, а суммарная стоимость российских банковских брендов не превосходит стоимости крупнейшего мирового бренда Wells Fargo. В основном этот результат определялся снижением оценки крупнейшего российского банковского бренда — Сбербанка [1].

В маркетинговой деятельности Сбербанка цена выполняет важную функцию: она согласует интересы банка и его клиентов. Процесс разработки ценовой стратегии Сбербанка состоит из нескольких этапов. Прежде всего, на основании стратегической программы определяются задачи стратегии ценообразования.

Для получения прибыльного результата сбыта банковских услуг необходим контроль маркетинга — постоянная, систематическая и непредвзятая проверка, и оценка положения и процессов в области маркетинга банка.

Сбербанком, в основном, используются следующие каналы коммуникации [2]:

- спонсорская помощь;
- предоставление помещений банка для организации выставок, концертов (во внерабочее время), показ видеофильмов о банковской работе, организация экскурсий в банк с целью налаживания контактов банковских служащих с населением региона;
- использование для рекламы уличных витрин банковских офисов;
- предоставление информации о новых банковских услугах в ходе обычных контактов с клиентами, а также при рассылке ежемесячных выписок со счетов, гарантийных чековых карточек и т.д.;
- объявления в местных газетах или использование специальных вкладышей с рекламой банковских услуг;
- установка информационных рекламных стендов на выставках, ярмарках и т.д.

Основная отличительная характеристика современного этапа развития Сбербанка России сегодня – формирование образа современного универсального банка и отказ от традиционного образа сберегательной кассы. Понятно, что в основе этих преобразований лежит, прежде всего,

реформирование менеджмента банка, совершенствование работы с персоналом в целом. Поэтому данная сфера является приоритетной для банка на ближайшие 5 лет.

В числе стратегических целей на период до 2020 года называются упрочнение позиций Сбербанка как универсального коммерческого банка, крупнейшей российской финансово-кредитной организации, выступающей на международной арене, лидера на рынке отечественных розничных банковских услуг. Представляется, что для этого необходимо произвести следующие методологические и практические преобразования в менеджменте Сбербанка, в соответствии с практическими требованиями нынешней рыночной конъюнктуры и теоретическими представлениями об управлении финансово-кредитными организациями, описанными выше.

Рассмотрим операционные расходы ОАО «Сбербанк России» на маркетинг и рекламу в таблице ниже.

Таблица — Операционные расходы на рекламу и маркетинг ОАО «Сбербанк России», млн руб.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение 2013 г.к 2009 г.	Относительное изменение 2013 г.к 2009 г.
Реклама и маркетинг	2187	2867	5137	9600	12700	10513	580,70

Менеджменту необходимо повсеместно внедрять современные стандарты обслуживания через идеологию постоянного совершенствования персонала (ее называют также системой непрерывного обучения). Уже сегодня в Сбербанке разработана так называемая «Производственная система Сбербанка» как новая идеология развития его менеджмента. Эта система направлена на изменение (системное) ценностных характеристик сотрудников, а также изменение их менталитета. Нужно заняться системным формированием командного духа среди персонала банка. Необходимо модернизировать систему обучения, модернизировать механизмы карьерного планирования, совершенствовать мотивационную систему.

Все вышеперечисленные действия будут призваны качественно улучшить нормы управляемости в рамках как отдельных вертикальных связей, так и в системе Сбербанка в целом. В конечном счете, предлагаемые решения послужат основой для формирования системы управления функционированием и развитием, которая повысит качественные и количественные показатели работы подразделений Сбербанка и всей кредитной организацией в целом.

Таким образом, маркетинговая деятельность банка построена на деятельности отдела маркетинга, который полностью несет ответственность за весь комплекс маркетинга ОАО «Сбербанк России». Но на сегодняшний

день во многих крупных банках стоит задача по удержанию клиента, которая больше связана с индивидуальной работой с людьми. Поэтому отделу маркетинга ОАО Сбербанк России следует уделять внимание не только разработке и продвижению, но и повышению лояльности своих клиентов.

Использованные источники:

1. Информационный портал Banki.ru: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru> (дата обращения 15.04.2015).
2. Официальный сайт Сберегательного банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения 15.04.2015).

*Поддубева И.С.
студент
Новосибирский государственный
аграрный университет
Россия*

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕЗЕРВОВ НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация: банк классифицирует ссуды и относит их в ту или иную категорию качества, исходя из оценки риска. Основным финансовым результатом деятельности ОАО «Сбербанк России» является прибыль.

Ключевые слова: кредитный риск, категории ссуд, ссудная задолженность, прибыль коммерческого банка.

Резерв на возможные потери по ссудам ОАО «Сбербанк России» представляет резерв, необходимость формирования которого обусловлена кредитными рисками в его деятельности [2]. РВПС формируется за счет отчислений, относимых на расходы банка. Размер резервов зависит от качества ссуд, которые делятся на пять категорий в соответствии с нормативными актами ЦБ РФ. На ссуды первой категории качества банк создает 0% резервов, второй — до 20% от суммы основного долга, третьей — от 21% до 50%, четвертой — от 51% до 100%, пятой (безнадежные ссуды) — все 100%. Банк классифицирует ссуды и относит их в ту или иную категорию качества, исходя из оценки риска. РВПС используется только для покрытия непогашенной клиентами ссудной задолженности по основному долгу [1].

Динамика фактического резерва на возможные потери по ссудам ОАО «Сбербанк России» за 2009-2013 гг. приведена в таблице 1.

За анализируемый период фактический РВПС в 2013 г. по сравнению с 2009 г. снизился на 651775 тыс.руб. или на 0,11 %. Уменьшение резерва на возможные потери по ссудам связан, прежде всего, со снижением

просроченной задолженности по кредитам за исследуемый период.

Таблица 1— Динамика фактического резерва на возможные потери по ссудам ОАО «Сбербанк России» в 2009-2013 гг., тыс. руб.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение 2013 г. к 2009 г.	Относительное изменение к 2009 г.
Фактически сформированные резервы на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности	592928717	667663122	634257009	606238354	592276942	-651775	99,99%

Основным финансовым результатом деятельности ОАО «Сбербанк России» является прибыль. Рассмотрим динамику прибыли и ее формирование за исследуемый период (таблица 2) [2].

Таблица 2 — Динамика и формирование прибыли ОАО «Сбербанк России» за 2009 -2013 гг., млн руб.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютное изменение 2013 г.к 2009 г.
Чистые доходы	263250	482830	723562	817430	894172	630922
Операционные расходы	219954	259765	329546	376948	413664	193710
Прибыль до налогообложения	43296	223065	394016	440482	480508	437212
Начисленные (уплаченные) налоги	7091	49086	72125	94307	87873	80782
Чистая прибыль	36205	173979	321891	346175	392635	356430

Уровень прибыли до налогообложения в 2013 г. составила 480508 млн руб. За анализируемый период данный показатель увеличился на 437212 млн руб. Данная прибыль формируется за счет чистых доходов и операционных расходов. Главным фактором для формирования прибыли является объем и качество доходов. За исследуемый период чистые доходы выросли на 630922 млн руб. В основном, чистые доходы увеличиваются за счет чистых процентных доходов. В динамике лет операционные расходы увеличились на 193710 млн руб.

Уровень чистой прибыли ОАО «Сбербанк России» за анализируемый период имеет тенденцию к увеличению. За пять лет прибыль увеличилась в

абсолютном выражении на 356430 млн руб. Это говорит о повышении эффективности деятельности банка. При чем чистый процентный доход за данный период имеет тенденцию к существенному росту (на 17,1 %).

Таблица 3 — Структура чистых доходов ОАО «Сбербанк России» за 2009 -2013 гг., млн руб.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютное изменение 2013г.к 2009 г
Чистый процентный доход	456752	456150	526669	615512	720987	264235
Чистый комиссионный доход	143134	157879	171150	194884	227470	84336
Чистый доход от торговых операций на финансовых рынках	42207	18736	22507	19988	21954	- 20253

Чистый процентный доход составил 720987 млн руб., что на 17,1% больше предыдущего года. Процентные доходы за исследуемый период выросли на 264235 млн руб. за счет роста кредитного портфеля частных и корпоративных клиентов. В их структуре доля доходов от кредитов физическим лицам стабильно растет – за 2013 год она увеличилась до 35%, что отражает рост доли кредитов физическим лицам в кредитном портфеле. Чистый комиссионный доход составил 227470 млн руб. – это 23% всех операционных доходов банка. Комиссионные доходы за исследуемый период выросли на 84336 млн руб. Основной прирост обеспечили комиссии, не связанные с кредитованием. В 2013 году они составили 210,2 млрд руб., из которых 94,3 млрд руб. приходится на операции с банковскими картами и операции эквайринга. Чистый доход от торговых операций на финансовых рынках снизился за исследуемый период на 20253 млн руб. Отрицательный результат объясняется валютной переоценкой вложений в дочерние банки [3].

Таким образом, фактический резерв на возможные потери по ссудам ОАО «Сбербанк России» за анализируемый период уменьшился на 651775 тыс.руб. Данное снижение, связано прежде всего, с уменьшением просроченной задолженности по кредитам. Главным фактором формирования прибыли ОАО «Сбербанк России» является объем чистых доходов. За исследуемый период они выросли на 630922 млн руб. В основном, чистые доходы увеличиваются за счет чистых процентных доходов. В свою очередь, операционные расходы в динамике лет увеличились на 193710 млн руб. Уровень чистой прибыли ОАО «Сбербанк России» за анализируемый период имеет тенденцию к росту. За пять лет прибыль увеличилась в абсолютном выражении на 356430 млн руб. Это

говорит о повышении эффективности деятельности банка.

Использованные источники:

1. Банки и банковское дело : учебник для бакалавров / В. А. Боровкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 623 с.
2. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. – М.: Новое знание, 2010. – 336с.
3. Официальный сайт Сберегательного банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения 30.05.2015).

Поддубева И.С.

студент

Новосибирский государственный

аграрный университет

Россия

**КОМИССИОННО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ
«СБЕРБАНК РОССИИ»** **ОАО**

Аннотация: Увеличение разнообразия банковских операций, а также их сложности вызывает необходимость предоставления клиентам различных услуг расчетно-кассового обслуживания. Банки заинтересованы в оказании таких услуг по многим операциям, выполняемым ими для привлечения новых клиентов.

Ключевые слова: эквайринг, банкинг, комиссионный доход, расчетно-кассовое обслуживание, банковские карты, банковские операции.

Коммерческие банки предоставляют различные услуги, за которые взимаются комиссионные вознаграждения, начисления и сборы, приносящие определенный доход. Объем и разнообразие банковских услуг возрастает, и это становится важным источником банковской прибыли [1].

В расчетно-кассовое обслуживание для юридических лиц и частных клиентов включено ведение банковских счетов. Все процедуры, связанные с расчетно-кассовыми операциями, Сбербанк осуществляет, руководствуясь ГК и НК РФ и иными законодательными актами.

Среди клиентов Сбербанка – более 1 млн предприятий (из 4,5 млн зарегистрированных юридических лиц в России). Банк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 20% корпоративного кредитного портфеля банка. Оставшаяся часть — это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов. Корпоративным клиентам (юридическим лицам в.т.ч. индивидуальным предпринимателям) также предлагается дистанционное обслуживание: Сбербанк Бизнес Онлайн, E-invoicing, Клиент-Сбербанк.

Также корпоративным клиентам предлагается инкассация, а именно перевозка ценностей службой инкассации Сбербанка, эквайринг и лизинговые услуги. Эквайринг — прием к оплате банковских карт. Банковские карты становятся широко распространенной формой платежа за товары и услуги и все активнее заменяют наличные. Сотрудничество со Сбербанком России в области приема к оплате банковских карт обеспечит потенциал для роста вашего бизнеса.

ЗАО «Сбербанк Лизинг» предлагаются индивидуальные условия корпоративным клиентам и выгодные условия для покупки легкового и коммерческого автотранспорта, грузовых автомобилей, дорожной — строительной и специальной техники. Валюта договора лизинга — рубли. Срок лизинга — до 7 лет. В ОАО «Сбербанк России» факторинговые операции не проводятся [3].

Спектр услуг Сбербанка для розничных клиентов максимально широк: от традиционных депозитов и различных видов кредитования до банковских карт, денежных переводов, банковского страхования, аренды индивидуальных банковских сейфов и брокерских услуг. Так, например, трастовые операции, представляющие собой программу «Доверительное управление» — это вид профессиональной деятельности по управлению активами клиентов на финансовых рынках с целью сохранения и приумножения капитала от ЗАО «Сбербанк Управление Активами».

Сбербанк с каждым годом все более совершенствует возможности дистанционного управления счетами клиентов. В банке создана система удаленных каналов обслуживания, в которую входят [3]:

- онлайн-банкинг «Сбербанк Онлайн» (более 7 млн активных пользователей);
- мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для смартфонов (более 1 млн активных пользователей)
- SMS-сервис «Мобильный банк» (более 13 млн активных пользователей).
- одна из крупнейших в мире сетей банкоматов и терминалов самообслуживания (более 83 тыс. устройств).

Наиболее значимой услугой Банка с точки зрения объемов операций и комиссионных доходов остается расчетно-кассовое обслуживание. Доход по расчетно-кассовым операциям физических лиц за 2013 год составил 57500 млн руб., а доход по расчетно-кассовым операциям юридических лиц за 2013 год составил 52100 млн руб.

Самая массовая услуга — прием платежей населения. Росту объема платежей способствует развитие биллинговых технологий, сети устройств самообслуживания и интернет-банкинга. В 2011 году Банк запустил услугу «Автоплатеж» — автоматическое пополнение баланса абонента операторов мобильной связи со счета банковской карты. К концу 2011 года к данной

услуге подключились 1,1 млн человек.

Сбербанк уверенно наращивает свое присутствие на высококонкурентном рынке денежных переводов. Дальнейшее развитие получили международные срочные денежные переводы «Блиц» между структурными подразделениями Сбербанка России и филиальной сетью дочерних банков в Казахстане, Украине и Беларуси. За год количество таких переводов превысило 340 тыс. Кроме того, более 8,2 тыс. подразделений Сбербанка предоставляют услуги срочных международных денежных переводов через международную систему переводов MoneyGram [3].

Сбербанк укрепил позиции на рынке эквайринговых услуг, увеличив свою долю до 43,2%. Клиенты банка — крупнейшие авиалинии, торговые сети, торговые дома, салоны связи и другие компании федерального уровня. Эквайринговый оборот за 2013 год превысил 1,49 трлн рублей — это рекордный показатель за все время развития эквайринга в Сбербанке. Развитие систем эквайрингового самообслуживания позволяет успешно продвигать безналичную форму оплаты в сферу микро платежей, где до настоящего времени применялись исключительно наличные платежи. Банк планирует развивать подобные системы.

Услуги, оказываемые на комиссионной основе: Сбербанк продолжает активно развивать удаленные каналы продаж, в частности, расширяя сеть устройств самообслуживания: количество банкоматов увеличилось с 44,6 до 53,4 тыс., платежных терминалов — с 29,4 до 35,7 тыс. Развитие удаленных каналов не только обеспечивает более широкий доступ клиентов банка к услугам, но и сокращает очереди в офисах.

Совместно с Яндекс.Деньги запущен сервис пополнения Яндекс-кошельков наличными денежными средствами через банкоматы и терминалы. Банк активно развивает и другие способы удаленного обслуживания: в частности, «Сбербанк-ОнЛ@йн» и «Мобильный Банк». В 2013 году среднее число активных пользователей интернет-банка выросла в 1,6 раз. Аудитория «Мобильного банка» в среднем увеличилась в 1,5 раза.

Таблица 1 — Чистые комиссионные доходы ОАО «Сбербанк России» за 2009-2013 гг., (млн руб.)

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение 2013 г. от	2013 г. в % к 2009 г.

						2009 г.	
Операции с банковскими картами	1768 4	2363 9	3508 4	5190 0	7660 0	58916	в 4,3 раза
Расчетно-кассовое обслуживание физических лиц	3441 6	4184 5	4147 6	4870 0	5750 0	23084	167,07
Расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц	3692 2	4062 3	4250 0	4750 0	5210 0	15178	141,11
Агентские договора	-	9448	1397 3	1700 0	2890 0	28900	х
Гарантии выданные	1863	2717	4364	7300	1000 0	8137	в 5,4 раза
Операции с иностранной валютой	7889	5858	6551	5200	3800	- 4089	48,17
Инкассация	4145	4445	4733	5100	5600	1455	135,10
Операции с ценными бумагами	1403	1116	1120	2600	3400	1997	в 2,4 раза
Прочее	1401	1258	2075	3900	6900	5499	в 4,9 раза
Комиссионные расходы	(463 4)	(737 5)	(112 42)	(189 00)	(245 00)	19866	в 5,3 раза
Чистые комиссионные доходы	1010 89	1235 74	1518 76	1703 00	2203 00	119211	в 2,2 раза

В 2013 году чистые комиссионные доходы увеличились до 220300 млн рублей. Основным драйвером роста чистых комиссионных доходов являлись комиссионные доходы, полученные за осуществление операций с банковскими картами. За исследуемый период они увеличились на 58916 млн руб. и в 2013 году составили 76600 млн рублей. Объем комиссий по расчетно-кассовому обслуживанию физических и юридических лиц в 2013 году составил 109,6 млрд рублей. Агентские комиссионные за продажу страховых контрактов, комиссионные доходы за предоставление гарантий и операций с ценными бумагами, также показали значительный рост за исследуемый период.

По количеству эмитированных карт Сбербанк уверенно лидирует в Европе с 2008 года. Сбербанк вышел на 6 место в Европе и 24 место в мире среди банков-эквайеров. В августе 2013 года Сбербанк представил новые премиальные карты в рамках тарифного плана «Премьер»: Visa Platinum PayWave и World MasterCard Black Edition PayPass. В 2013 году банк продемонстрировал рекордные результаты в сегменте банковских карт, усилив лидерские позиции на данном рынке [3].

ОАО «Сбербанк России» осуществляет выпуск кредитных и дебетовых банковских карт международных платежных систем Visa International и MasterCard Worldwide. Кредитные карты Банка предназначены для совершения операций клиентом за счет кредитных средств в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного

договора.

Таблица 2 — Наиболее известные виды кредитных карт
ОАО «Сбербанк России»

Тип карты	American Express Platinum	MasterCard Gold/Visa Gold	Visa Classic/MasterCard Standard	Visa Momentum/MasterCard Momentum	Visa Gold и Classic «Подарки и жизнь»	Visa Gold и Classic «Аэрофлот»
Срок действия карты	3 года	3 года	3 года	1 год	3 года	3 года
Платежная система	American Express	Visa, MasterCard	Visa, MasterCard	Visa, MasterCard	Visa	Visa
Сумма кредита	до 3 млн.руб.	до 600 тыс.руб.	до 600 тыс.руб.	до 150 тыс.руб.	до 600 тыс.руб.	до 600 тыс.руб.
Льготный период	До 50 дней	До 50 дней	До 50 дней	До 50 дней	До 50 дней	До 50 дней
Ставка по кредиту	От 17% до 22% в год	От 17,9% до 23% в год	От 18,9% до 24% в год	18,9% в год	от 18,9% до 24% в год по карте Classic и от 17,9% до 23% по карте Gold	от 19% до 24% в год по карте Classic и от 18% до 23% по карте Gold
Валюта счета карты	рубли	рубли	рубли	рубли	рубли	рубли
Годовое обслуживание	От 10000 до 15000 руб. в год	От 0 до 3000 руб. в год	От 0 до 750 руб. в год	бесплатно	От 0 до 900 руб. в год по карте Classic и от 0 до 3,5 тыс. руб. в год по карте Gold	900 руб. в год по карте Classic и 3,5 тыс. руб. по карте Gold

Дебетовые карты ОАО «Сбербанк России» предназначены для совершения операций за счет денежных средств, ранее размещенных клиентом на его банковском счете, и позволяют клиентам получать дополнительный доход в виде ежемесячно начисляемых процентов на остаток средств на карточном счете [2].

Таблица 3 — Наиболее популярные виды дебетовых карт ОАО «Сбербанк России»

Вид карты	Описание/преимущества
Классические карты Visa Classic / MasterCard Standard	Международные карты Visa Classic и MasterCard Standard — это самые распространенные банковские карты, которые открывают доступ к целому комплексу услуг: безналичным платежам, переводам, а также дистанционному управлению счетом, которое доступно круглосуточно и позволяет сэкономить массу времени. Валюта счета карты: рубли, доллары США, евро. Срок действия карты: 3 года. Стоимость обслуживания: 750 рублей/25 долларов/25 евро в год
Платиновые карты Visa Platinum/ MasterCard Platinum	Карта Platinum Сбербанка России – это принципиально новый уровень сервиса. Повседневные дела, досуг и путешествия станут проще и приятнее. Вы получите доступ к многочисленным привилегиям и специальным предложениям в России и других странах. Валюта счета карты: рубли, доллары США, евро. Срок действия карты: 3 года. Стоимость обслуживания: 10000 рублей в год
Золотые карты Visa Gold/ MasterCard Gold	Международная карта «Gold» Сбербанка России подчеркнет ваш высокий статус и предоставит привилегии, недоступные владельцам более простых карт: скидки и специальные предложения по всему миру, индивидуальный подход к обслуживанию, а также повышенный уровень финансовой безопасности. Привилегированные карты — это высокий уровень обслуживания, расширенный спектр предоставляемых услуг, а также выгодные предложения и скидки. Валюта счета карты: рубли, доллары США, евро. Срок действия карты: 3 года. Стоимость обслуживания: 3000 рублей в год
Социальная карта MasterCard Maestro	Сбербанк-Maestro «Социальная» — это карта начального уровня для тех, кто получает пенсию. На остаток средств на счете банковской карты начисляется 3,5% годовых, что позволяет выгодно хранить ваши сбережения. Карта также открывает доступ к целому комплексу банковских услуг: безналичным платежам, переводам, а также дистанционному управлению счетом. Срок действия карты: 3 года
Карты мгновенной выдачи «Momentum» MasterCard Maestro/Visa Electron	Международные карты MasterCard Maestro и Visa Electron — это карты начального уровня, позволяющие бесплатно получить доступ к банковским услугам: безналичным платежам, переводам, а также дистанционному управлению счетом. Карты мгновенной выдачи не содержат имени держателя карты и выдаются сразу при заключении Универсального договора банковского обслуживания. Бесплатное обслуживание. Срок действия карты: 3 года

Таким образом, анализ других операций Банка, показал, что чистые

доходы от операций с иностранной валютой в 2013 году составили 12900 млн руб. За исследуемый период данный показатель уменьшился на 3328 млн руб. (в относительном выражении – на 20,51%). Расчетно-кассовое обслуживание физических лиц за исследуемый период увеличилось на 23084 млн руб. (в относительном выражении – на 67,07 %) и в 2013 году составило 57500 млн рублей. Расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц за исследуемый период увеличилось на 15178 млн руб. (в относительном выражении – на 41,11%) и в 2013 году составило 52100 млн рублей. Аудитория «Мобильного банка» в среднем увеличилась в 1,5 раза.

Использованные источники:

1. Банковское дело: учебное пособие / Е.П. Жарковская, И.О. Арендс. – М.: Омега-Л, 2003. – 399 с.
2. Информационный портал Banki.ru: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru> (дата обращения: 17.03.2015).
3. Официальный сайт Сберегательного банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения 17.03.2015).

Поддубева И.С.

студент

Новосибирский государственный

аграрный университет

Россия

ПРОСРОЧЕННАЯ ССУДНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ЗАМЕДЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация: В статье рассматриваются аспекты управления просроченной ссудной задолженностью в ОАО «Сбербанк России», как проблемной составляющей деятельности банка.

Ключевые слова: просроченная ссудная задолженность, кредит, кредитование физических лиц, кредитный портфель, ссудная задолженность.

Как и у большинства коммерческих банков ОАО «Сбербанк России» имеет существенные проблемы с погашением ссуд. Просроченная задолженность по кредитам и займам – это своевременно не произведенные платежи клиентов данного банка [1]. Кредит считается просроченным, если по состоянию на отчетную дату по нему просрочен хотя бы один платеж. В этом случае общий размер задолженности заемщика по данному кредиту, включая суммы наращенного процентного и комиссионного дохода, считается просроченной [2]. Рассмотрим структуру и динамику просроченной задолженности в разрезе классов кредитов ОАО «Сбербанк России» [2].

Таблица 1 – Структура и динамика просроченной ссудной задолженности в кредитном портфеле физических лиц в разрезе классов кредитов ОАО «Сбербанк России» за 2009-2013 гг.

Наименование отрасли	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение 2013 г. от 2009 г.	2013 г. в % к 2009 г.
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	37991	37385	45302	73200	111200	73209	в 2,9 раза
%	52,71	51,71	53,56	48,44	49,47	- 3,24	х
Жилищное кредитование физических лиц, млн руб.	30342	31439	35790	48800	59400	29058	195,77
%	42,10	43,49	42,31	32,30	26,42	- 15,68	х
Автокредитование физических лиц, млн руб.	3739	3473	3492	5200	8400	4661	в 2,2 раза
%	5,19	4,80	4,13	3,44	3,74	- 1,45	х
Кредитные карты и овердрафты, млн руб.*	-	-	-	23900	45800	21900	191,63
%	-	-	-	15,82	20,37	4,55	х
Всего просроченной задолженности, млн руб.	72072	72297	84584	151100	224800	152728	в 3,1 раза
%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	х	х

Сумма просроченной задолженности в 2013 г. составила 224800 млн руб. В результате общая величина просроченной задолженности по сравнению с 2009 г. выросла в 3,1 раза (152728 млн руб.), что является для банка проблемой. Рост просроченной задолженности, прежде всего, вызван увеличением суммы просрочки по таким отраслям, как жилищное кредитование, потребительские и прочие ссуды физическим лицам. Данные классы кредитов занимают наибольший удельный вес в структуре просроченной задолженности по кредитам [3].

В структуре просроченной задолженности наибольший удельный вес занимают потребительские кредиты. В 2013 г. просроченная задолженность составила 111200 млн руб., увеличившись в 2,9 раза (73209 млн руб.). Второе место в структуре просроченной задолженности занимает жилищное кредитование, удельный вес которого в 2013 г. равен 26,42 %. За

исследуемый период значение просроченной задолженности по данному виду кредита увеличилось на 29058 млн руб. Доля просроченной задолженности кредитных карт и автокредитов в 2013 г. составила 20,37 % и 3,74 %. Причем, значение просроченной задолженности по данным классам кредитов в 2013 г. составило 45800 млн руб и 8400 млн руб., увеличившись по сравнению с 2009 г. на 91,63% (21900 млн руб.) и в 2,2 раза (4661 млн руб.) соответственно.

Рассмотрим структуру и динамику просроченной задолженности по кредитам частным клиентам в зависимости от сроков задержки платежей по ссудам в ОАО «Сбербанк России» за 2009-2013 гг. [2].

За анализируемый период общая сумма просроченной задолженности по кредитам увеличилась в 3,1 раза (152728 млн руб.) и составила в 2013 г. 224800 млн руб. Наибольший удельный вес в структуре просроченной задолженности занимают ссуды с задержкой платежа на срок до 30 дней, (в 2013 г. –38,21 %). Сумма ссуд с задержкой платежа на срок до 30 дней в 2013 г. составила 85900 млн руб., увеличившись по сравнению с 2009 г. в 9 раз (76407 млн руб.). В 2013 г. ссуды с задержкой платежа на срок свыше 180 дней в структуре просроченной задолженности составляют 36,88 % (82900 млн руб.). Сумма ссуд с задержкой платежа на срок свыше 180 дней в 2013 г. составила 82900 млн руб., увеличившись по сравнению с 2009 г. на 73,00 % (34980 млн руб.).

Таким образом, динамика в области просроченной ссудной задолженности ОАО «Сбербанк России» свидетельствует о расширении прорабатываемых мероприятий по снижению ее роста.

Использованные источники:

1. Куприна А.В., Моховикова К.С. Анализ кредитования физических лиц на примере Сбербанка России // Интеллектуальный потенциал XXI века: степени познания. – 2014. – № 21. – С. 195-199
2. Официальный сайт Сберегательного банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения 05.05.2015).
3. Федорченко И.А., Дворников И.А. Кредитование физических лиц: проблемы и перспективы развития // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – № 27. – С. 159-163

*Полунина Е.С.
студент 1го курса
Орловский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Орел*

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ УЧАСТНИКОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ

Аннотация: статья посвящена вопросам исполнения прав и

обязанностей, которые присущи участникам хозяйственных обществ. Автор раскрывает конкретные права и связанные с ними обязанности, которые имеют участники хозяйственных обществ. Особое внимание обращается на правовую основу осуществления прав и обязанностей.

Ключевые слова: хозяйственные общества, права и обязанности.

Участники хозяйственного общества - это субъекты хозяйствования и другие участники хозяйственных отношений (такие как: потребители, граждане, общественные организации, органы государственной власти и органы местного самоуправления, наделенные хозяйственной компетенцией, а также, выступающие учредителями общества). По закону участниками могут являться как юридические, так и физические лица.[3]

Участники имеют определенные права и несут связанные с ними обязанности, осуществление которых необходимо для нормального функционирования хозяйственного общества. Наделение участников обществ правами и обязанностями имеет некоторое различие, поскольку объем полномочий различных субъектов хозяйственных правоотношений не совпадает, не совпадают по объему имущественные доли участников общества, характер и объем их полномочий внутри общества и т. д. Однако права и обязанности участников корпорации все же возможно унифицировать. Права и обязанности участников хозяйственных обществ (независимо от вида общества) закреплены, прежде всего, в Гражданском Кодексе РФ, а также в уставе общества и учредительных документах.

На основе данных документов предусмотрено исполнение участниками обществ таких обязательств, как: [1]

- соблюдение учредительных документов общества и выполнение решения общего собрания, правления и президента общества (решения общего собрания участников, принятое простым большинством голосов присутствующих участников, является обязательным для любого участника хозяйственного общества независимо от того, участвовал ли он в общем собрании, голосовал за принятие данного решения. Но также законодательство РФ предоставляет участнику хозяйственного общества право выразить свое несогласие с решением, которое было принято на общем собрании).

- выполнение своих финансовых обязательств перед обществом, в том числе, связанных с имущественным участием, т.е. внесение вкладов (оплата акции) в размере, в порядке и средствами, которые предусмотрены учредительным документом хозяйственного общества.

- не разглашение конфиденциальной информации о деятельности общества и коммерческой тайны, (которая определяется как режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров,

работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду).

Участники хозяйственных обществ могут также нести иные обязательства, которые предполагает действующее законодательство.

Права участников хозяйственных обществ отвечают обязанностям, так как невозможно наделение правами без возложения определенных обязанностей, в первую очередь, обязанностей имущественного характера.[3]

Участники хозяйственного общества осуществляют такие права, как:
[1]

- участие в управлении делами общества
- принятие участия в распределении прибыли;
- получение информации о деятельности общества, а также ознакомление с его документацией в соответствии с порядком, установленном в учредительных документах;
- получение при ликвидации общества части имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимости.

Подводя итог, стоит отметить, что каждый участник хозяйственного общества должен осуществлять свои права и нести связанные с ними обязанности. Участник хозяйственного общества может быть исключен из его состава в случае систематического невыполнения или ненадлежащего исполнения своих обязанностей либо совершение действий (бездействия), препятствующих достижению целей общества.

Использованные источники.

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ - Часть 1
2. Хозяйственное право: учебное пособие/ Под ред. А.Г. Чепурного. –М.: Юнити, 2012. – 383с.
3. Винеvская, Н.Ю., Таракин А.В. Ответственность акционеров (участников) хозяйственных обществ: 4-ая Международной научно-практической конференция: актуальные вопросы развития современного общества, сборник статей в 4-х томах. 2014. С. 216-220.

*Полушкина Т.М., д.э.н.
профессор
Акимова Ю.А., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. Известно, что традиционные методы ведения сельского

хозяйства, такие как использование химикатов, выращивание одной культуры длительное время на одних и тех же площадях и другие приводят к снижению плодородия почв, сокращению объемов производства, повышению содержания остатков химических удобрений и других химических элементов в сельскохозяйственной продукции. Мировой опыт в области разработок систем стабильного обеспечения населения сельскохозяйственной продукцией в долгосрочной перспективе привел к идее органического сельского хозяйства, основной целью которого является максимальное использование в земледельческой практике естественных биологических процессов и производство качественных продуктов питания. В статье рассматривается опыт развития органического сельского хозяйства в странах Европейского Союза и США. Анализируется система государственного регулирования развития органического сельского хозяйства.

Ключевые слова. Органическое сельское хозяйство, государство, гарантии, стандарт, продовольственное обеспечение, окружающая среда.

Развитие научно-технического прогресса приблизило человека к осуществлению давней мечты – снижению зависимости от окружающей среды и изменению ее в своих целях. Но, увы, не только это во многом становится причиной нарушения природных взаимосвязей и разрушения всей системы окружающей среды.

Сегодня около 40% площадей сельскохозяйственных угодий по всему земному шару можно классифицировать как деградированные. Каждый год в результате эрозионных процессов в мире выводится из сельскохозяйственного оборота 10 млн га пахотных земель, в результате засоления при ирригации еще 10 млн га/год плодородных земель. Не менее 60 млн. га становятся практически непригодными для сельскохозяйственного использования в результате климатических изменений.

Функционирование аграрного сектора экономики в современных условиях хозяйствования должно приобретать качественно иной характер с целью постепенного перехода на новый, экологически ориентированный путь развития.

В качестве альтернативы увеличивающейся интенсификации сельского хозяйства в 30-е и 40-е годы прошлого века в основных индустриальных странах – Великобритании, Германии, Японии и США появилось новое направление экологического сельского хозяйства – органическое, сущность которого связана не только с опорой на органические ресурсы (например, на органические удобрения), а скорее с «органичностью» по отношению к окружающей естественной и культурной среде.

Органическое сельское хозяйство, согласно Национальному Органическому Совету по Стандартам США – это экологическая система

управления производством, которая поддерживает и усиливает биологическую вариативность, биологические циклы и биологическую активность почвы. Это основано на методах управления, которые восстанавливают, обслуживают и усиливают экологическую гармонию [4].

В соответствии с терминологией Международной организации ООН по продовольствию и сельскому хозяйству ФАО, органическое земледелие это – комплексная система управления производством, которая стимулирует и усиливает благополучие аграрной экосистемы, включая биологическое разнообразие, биологические циклы и биологическую активность почвы, что достигается использованием всех возможных агрономических, биологических и механических методов в противоположность применению синтетических материалов для выполнения специфических функций внутри системы [9].

Следует заметить, что в различных странах для обозначения сельскохозяйственной практики, отвечающей принципам органического сельского хозяйства, используют различные термины:

- органическое сельское хозяйство (земледелие) - Англия, США, Украина;
- биологическое сельское хозяйство – Австрия, Германия, Грузия, Швейцария, Италия, Франция;
- природное сельское хозяйство - Финляндия;
- экологическое сельское хозяйство – Швеция, Норвегия, Дания, Испания;
- экологически чистое сельское хозяйство – Эстония [2].

В 2005 г. на Генеральной ассамблее Международной федерации движений за органическое сельское хозяйство (International Federation of Organic Agriculture Movements, IFOAM) в г. Аделаида (Австралия) были приняты основные принципы органического сельского хозяйства (principles of organic agriculture), первый из которых, принцип здоровья, подразумевает, что органическое сельское хозяйство должно поддерживать и улучшать здоровое состояние почвы, растения, животного, человека и планеты как единого и неделимого целого. Второй, экологический принцип, предполагает, что органическое сельское хозяйство должно основываться на принципах существования естественных экологических систем и природных циклов, работая, сосуществуя с ними и поддерживая их. Согласно, третьему принципу, справедливости, органическое сельское хозяйство должно служить гарантией справедливости отношений между людьми и с учетом окружающей среды и жизненных возможностей. Наконец, принцип заботы о будущих поколениях провозглашает, что управление органическим сельским хозяйством должно носить предупредительный и ответственный характер для защиты здоровья и благополучия нынешних и будущих поколений и окружающей среды [1].

Стоит заметить, что переход на ведение органического сельского хозяйства вовсе не означает упрощение, и совсем не исключает комплексный подход к решению поставленных задач с использованием современных методов и инструментов, а лишь вводит некоторые ограничения, к примеру, на использование минеральных удобрений, пестицидов, гербицидов, ГМО и пр., использование чего, по сути, наносит вред здоровью природы и человеку как ее части.

Не случайно мировые продажи органической продукции за последние десять лет выросли во много раз, что является прямым доказательством увеличения интереса к ней со стороны населения, как экологически чистой и полезной для здоровья. Для нашей страны, где почти половина сельскохозяйственной продукции производится в личных подсобных хозяйствах на принципах хозяйствования, близких к органическим, это может иметь чрезвычайно важное значение.

Кроме того, в России, где популярность к сельскому образу жизни является одной из самых низких в Европе, органическое сельское хозяйство может изменить сложившиеся на протяжении десятилетий негативные тенденции и заложить основы к устойчивому развитию сельских территорий.

Достаточно обширный опыт в этом направлении накоплен зарубежными странами. В частности развитие агротуризма, создание агропансионов, где практикуется здоровый образ жизни, потребление органических продуктов питания и т.д. [2].

Согласно данным FiBL и IFOAM, несмотря на быстрые темпы роста, органическое сельское хозяйство занимает пока в целом весьма скромное место в структуре всего мирового сельского хозяйства. В 2013 г. доля органических сельскохозяйственных угодий в мире составляла всего лишь примерно 0,98%. Тем не менее, в ряде стран оно уже активно конкурирует с другими направлениями сельскохозяйственного землепользования. Если рассматривать состояние органического сельского хозяйства по отдельным странам, то крупнейшие площади, органических сельскохозяйственных земель находятся в Австралии (17,2 млн га), Аргентине (3,2 млн га) и США (2, 2 млн га). Россия занимает 37 место в общем рейтинге стран по площади сельскохозяйственных угодий с 144 254 га, находясь в соседстве с Эстонией и Эфиопией. Причем по сравнению с 2012 годом наблюдается снижение площади на 1997 га или 1,4% [8].

Так по континентам, доля органических сельскохозяйственных угодий в общей площади сельскохозяйственных угодий, наибольшая в Океании и на 2013 г. составляет 4,1% от общей площади. В Европейском Союзе 5,7 % сельхозугодий является органическим. Тем не менее, некоторые страны достигают более высоких значений. Ведущими странами по данному показателю в мире являются Фолклендские острова (36,3%), Лихтенштейн

(31%) и Австрия (19,5%).

Год от года наблюдается увеличение числа хозяйств - производителей органической продукции, так если в 2011 их число составляло 1,8 млн. в мире, то в 2013 уже 2 миллиона. В России по данным на 2013 год работают 70 товаропроизводителей органической продукции.

Как известно, степень развитости применения методов органического сельского хозяйства непосредственно зависят от степени разработанности нормативно-правовой базы, регулирующей рынок продукции органического сельского хозяйства. В наибольшей степени такая база разработана в странах ЕС и США.

В странах ЕС система нормативно-правового регулирования рынка органической продукции функционирует на национальном уровне - на основе местных законодательств, программ и планов действия и наднациональном (региональном) уровне - на основе: правил (регламентов) высших органов исполнительной власти - Совета ЕС и Комиссии ЕС. Следует отметить, что регламенты ЕС обязательны и приоритетны для всех стран - членов союза. Национальное законодательство может только ужесточать общие требования для стран ЕС, но не ослаблять их.

Первым обобщающим документом, регулирующим рынок органической продукции на уровне ЕС, стал Регламент Совета (ЕЭС) № 2092/91 по органическому производству сельскохозяйственных продуктов и указаниям, относящимся к соответствующим сельскохозяйственным продуктам и кормам, опубликованный в 1991 г. и принявший силу закона в 1993 г. Затем он постоянно корректировался, и в результате в июле 2007 г. был принят новый базовый Регламент Совета (ЕС) № 834/2007 от 28 июня 2007 г. по органическому производству и маркировке органических продуктов и отмене Регламента Совета (ЕЭС) № 2092/91 [6]. Он, в свою очередь, также уточнялся и дополнялся, а окончательно Регламент Совета (ЕС) № 834/2007 принял силу закона 1 января 2009 г..

Данный Регламент ЕС закладывает фундамент для устойчивого развития органического производства, одновременно гарантируя бесперебойное функционирование внутреннего рынка, обеспечивая честную конкуренцию, что оправдывает доверие потребителей и защищает их интересы.

Был также установлен обязательный логотип ЕС для упакованной продукции органического сельского хозяйства, начиная с середины 2010 г. В целом по новым правилам ЕС органическим может считаться продукт, если не менее 95% его ингредиентов имеют органическое происхождение. В случае, если в обычных сельскохозяйственных и продовольственных продуктах имеются органические компоненты, они также обязательно должны быть выделены с указанием места происхождения.

24 марта 2014 г. в Брюсселе Европейская комиссия утвердила План

действий по развитию органического производства в Европейском Союзе (Action Plan for the future of Organic Production in the European Union) на ближайшее десятилетие. План предусматривает более полное информирование фермеров о политике ЕС в плане развития сельских районов и органического сельского хозяйства, укрепление связей между научными исследованиями и инновационными проектами для производства органической продукции в ЕС. Также предусматривается поиск новых и реформирование существующих мер по поддержке производителей органической продукции [5].

Из анализа действующих нормативно-правовых актов, регулирующих процессы производства и реализации органической продукции в странах ЕС, следует, что эффективность сложившейся в странах ЕС органической гарантийной системы во многом обеспечивается развитой системой инспекции, охватывающей технологию органического производства, факторы производства и конечную органическую продукцию.

Данную инспекцию в Европе осуществляют известные инспекционные и (или) органические сертифицирующие организации - это, в частности, Soil Association (Великобритания), Organic Farmers and Growers (Великобритания), SKAL (Нидерланды), KRAV (Швеция), Agencebio (Франция), Demeter International (Германия и германоязычные страны), Bioland (Германия), BIOHELLAS (Греция), DIO (Греция), Irish Organic Farmers and Soil Association (Ирландия), Association sans but lucratif - ASBL (Бельгия).

После сертификации происходит проверка, и операторы рынка в течение срока, не ниже установленного на минимальном уровне Регламентами ЕС, должны соответствующим образом обеспечивать производственный цикл, прежде чем они смогут продавать свою продукцию как органическую. Каждого оператора органического рынка полностью проверяют не реже одного раза в год на соответствие всему перечню правил, установленных в Регламентах ЕС, причем ежегодные проверки происходят и после окончания переходного периода. Проверки включают в том числе: документацию (план и отчет о ведении органической деятельности), взятие проб (почвенных, анализов сельскохозяйственных животных, готовой продукции), проверку условий содержания животных, различных параметров состояния полей, многолетних насаждений, пастбищных угодий, теплиц, складов, и т.д. Следует отметить, что любой оператор и его предприятие или хозяйство могут подвергаться дополнительным инспекционным проверкам.

Восстановление статуса обходится довольно дорого, поэтому все хозяева и владельцы органических предприятий материально заинтересованы в строгом соблюдении законодательства [3].

В США формирование органической гарантийной системы началось в

1990 г. с принятием Закона о производстве органических продовольственных продуктов (The Organic Foods Production Act of 1990 - OFPA) [7]. Была создана Служба сельскохозяйственного маркетинга (Agricultural Marketing Service, AMS) при МСХ США, которая управляла Национальной органической программой (National Organic Program, NOP).

Компетенция этой службы распространяется на весь процесс товародвижения органической продукции до конечного потребителя. Это разработка органических стандартов, проведение аттестации сертифицирующих организаций, а также инспекция на предмет соответствия органическим стандартам.

Структура американских стандартов на органическую продукцию в основном аналогична соответствующей европейской структуре и включает определение термина «органический», регламентацию производственной деятельности, а также установление градаций по маркировке органической продукции.

Наиболее известными среди американских национальных агентств по сертификации органической продукции являются Organic Crop Improvement Association, CCOF, Oregon Tilth, Quality Assurance International (QAI), Indiana Certified Organic.

Инспекционная деятельность по выполнению органических стандартов в США действует довольно жестко. Кроме штрафов за нарушение органических стандартов, проверяются и сами агентства по сертификации.

Роль государства в развитии рынка органической продукции в развитых странах Запада не ограничивается только сертификационной и инспекционной деятельностью. Большое развитие также получили методы финансовой поддержки развития производства органической продукции, как направления, обладающее несомненным преимуществом для общества, как с экологической, так и с социальной (фактор «здорового образа жизни», поддержание традиционного, «пасторального» образа сельской местности) точек зрения, а также как фактора диверсификации продовольственного рынка, открывающего новые возможности для предпринимательства и обеспечивающего потребителей более разнообразными продуктами питания.

Так, в странах ЕС органическое сельское хозяйство в значительной степени поддерживают за счет прямого субсидирования производителей, которое осуществляют в соответствии с установленными принципами Единой сельскохозяйственной политики ЕС (Common Agricultural Policy, CAP).

Поддержка производства органической продукции со стороны государства оказывается в странах ЕС не только на наднациональном, но и национальном уровне. В Норвегии, к примеру, заявлено о необходимости увеличения потребления органических продуктов питания до 15% в их общем объеме. При этом государство поддерживает развитие органического

сельского хозяйства при помощи субсидий, выплачиваемых непосредственно фермерам и через финансовую поддержку организаций органического движения. Отдельным направлением поддержки можно считать специальные образовательные курсы по ведению органического сельского хозяйства в одном из учебных центров университета Хельсинки. Центр проводит обучение по органическому производству длительностью от двух до двадцати недель. Прохождение данных курсов является обязательным для получения финансовой поддержки со стороны государства.

Дополнительный интерес к опыту ЕС связан с четко выраженным наднациональным региональным аспектом, что важно для формирования и развития органического сельского хозяйства и рынка органической продукции на постсоветском пространстве, в том числе в рамках Таможенного Союза Беларуси, Казахстана и России, а также Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

Таким образом, опыт зарубежных стран по развитию органического сельского хозяйства весьма ценен для России с точки зрения возможности его преломления к российским условиям. Законодательство этих стран регламентирует вопросы, связанные с методами ведения органического сельского хозяйства (внесение удобрений, использование средств защиты растений, кормов и т.д.), стандартами при переработке (допустимые ингредиенты), основаниями для различных видов финансовой поддержки, в том числе маркетингом органической продукции, и, наконец, стандартами маркировки конечной органической продукции, приобретаемой населением.

Использованные источники:

1. Алтухов А. И. «Зеленая» агроэкономика : монография / А. И. Алтухов, В. И. Нечаев, Б. Н. Порфирьев ; под ред. Б. Н. Порфирьева. – М. : Издательство РГАУ – МСХА, 2013. – 247 с.
2. Дитерих М. Устойчивое развитие сельских территорий : учеб. пособие / М. Дитерих, А. В. Мерзлов ; под ред. М. Дитериха, А. В. Мерзлова. – М. : Эллис Лак, 2013. – 680 с.
3. Соколова Ж. Е. Теория и практика развития мирового рынка продукции органического сельского хозяйства : монография/ Ж. Е. Соколова. – М. : Издательство ИП Насирддинова В. В.. – 2012. – 443 с.
4. Экологизация сельского хозяйства (перевод традиционного сельского хозяйства в органическое) / С.В. Щукин [и др.]. Серия обучающих пособий «RUDECO. Переподготовка кадров в сфере развития сельских территорий и экологии». М., 2012. – 196 с.
5. Action Plan for the future of Organic Production in the European Union : Brussels, 24.03.2014 – URL:http://ec.europa.eu/agriculture/organic/documents/eu-policy/european-action-plan/act_en.pdf
6. Council Regulation (EC) No. 834/2007 of 28 June 2007 on organic production and labelling of organic products and repealing Regulation (EEC) No. 2092/91. –

URL: http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=199667

7. The Organic Foods Production Act of 1990. – URL: <http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/getfile?dDocName=STELPRDC5060370>

8. The World of Organic Agriculture. – URL: <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1663-organic-world-2015.pdf>

9. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2015 : Research Institute of Organic Agriculture FiBL & IFOAM – Organics International – URL: <https://www.fibl.org/file-admin/documents/shop/1663-organic-world-2015.pdf>

Попов Д.В.

*проректор по экономическому развитию
Новосибирская государственная
архитектурно-художественная академия
Россия, г.Новосибирск*

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТОВ ВУЗОВ В 2015 ГОДУ

Аннотация: Рассмотрено влияние нормативной базы и политики Российской Федерации на соотношение доходов и расходов в бюджетах ВУЗов. Установлено, что на протяжении последних 2-ух лет наблюдается прогрессивный рост доли заработной платы в расходной части. При этом темп роста доходов ВУЗов в несколько раз меньше темпа роста их расходов. Для ликвидации дефицита бюджетов мы рекомендуем перевести сотрудников ВУЗов на эффективные контракты.

Ключевые слова: бюджет, расходы, ВУЗ, заработная плата, эффективный контракт.

В 2015 г. в связи с дефицитом денежных средств в федеральном бюджете Российской Федерации, большинство бюджетных высших учебных заведений попало в ситуацию, когда поступающих денежных средств недостаточно для покрытия финансовых обязательств и потребностей ВУЗов.

О недостаточности бюджетных средств для покрытия запланированных расходов ВУЗов и о проведении сокращения бюджетного финансирования неоднократно заявлял министр финансов РФ Силуанов: «Мы предлагаем сократить расходы по всем статьям, кроме оборонной, на 10%» [1]. Эту идею он повторил в ходе Гайдаровского форума-2015. Он сообщил, что Минфин будем оптимизировать государственный бюджет и стоит задача на 10% сократить расходы министерств и ведомств [2]. Можно предположить, что в ближайшей перспективе дефицит бюджетов учреждений, финансируемых из федерального бюджета, сохранит свою актуальность.

Проблеме дефицита бюджета в ВУЗах посвящено много работ.

Предлагаются разные решения этой проблемы: от сокращения количества ВУЗов или объединения их структурных подразделений до внедрения сложных автоматизированных систем управленческого учета в систему высшего образования.

Мы предполагаем, что первопричиной появления данной проблемы стало принятие 8 мая 2010 года Федерального закона № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», (далее - Федеральный закон N 83-ФЗ), положившего начало реализации важнейшей фундаментальной реформы системы оказания государственных и муниципальных услуг, определенной Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 25 мая 2009 года.

Федеральный закон N 83-ФЗ выделил 3 типа государственных (муниципальных) учреждений: казенные, бюджетные и автономные. В соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации казенные учреждения могут как выполнять государственные (муниципальные) функции, так и оказывать государственные (муниципальные) услуги (выполнять работы) физическим и юридическим лицам. В свою очередь, в соответствии со статьей 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" (далее - Федеральный закон N 7-ФЗ) и статьей 2 Федерального закона от 03.11.2006 N 174-ФЗ "Об автономных учреждениях" (далее - Федеральный закон N 174-ФЗ), бюджетные и автономные учреждения могут быть созданы исключительно для оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ). Осуществление государственных (муниципальных) функций - не их задача.

До принятия Федерального закон N 83-ФЗ Бюджетные учреждения осуществляли свою деятельность в пределах доведенных финансовых лимитов. После его принятия ситуация кардинально изменилась. В соответствии с установленными положениями пункта 2 статьи 4 Федерального закона N 174-ФЗ и статьи 9.2 Федерального закона N 7-ФЗ, бюджетные учреждения получают государственное (муниципальное) задание, сформированное в соответствии с видами деятельности, отнесенными уставом учреждения к основным видам его деятельности. Для выполнения государственного (муниципального) задания учредитель доводит до бюджетного учреждения субсидии. Кроме этого, государство разрешает бюджетным учреждениям:

- осуществлять приносящую доходы деятельность в соответствии с целями, ради которых оно создано, и при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах;
- расходовать полученные от приносящей доход деятельности средства

по собственному усмотрению.

По всей видимости, дело в том, что ВУЗы оказались в своеобразной переходной системе: от 100%-го государственного финансирования до 100%-ого самообеспечения. Переходной формой финансирования ВУЗов стали субсидии на выполнение государственных заказов. По мере обретения ВУЗами финансовой устойчивости, число субсидий будет сокращаться.

При переходе на рыночные отношения некоторые бюджетные учреждения столкнулись с проблемами. Например, оказалось, что при реализации своих услуг малые бюджетные учреждения не могут конкурировать с большими бюджетными учреждениями и коммерческими организациями по цене, так как себестоимость их услуг выше себестоимости услуг конкурентов. А бюджетные учреждения провинциальных населенных пунктов вынуждены работать в условиях низкого спроса на платные образовательные услуги. Многие бюджетные учреждения испытывают потребность в дефицитных трудовых ресурсах: практически повсеместно отсутствуют специалисты, которые могли бы анализировать рынок, проводить маркетинговые исследования, оценивать эффективность работы направлений и подразделений.

Наличие вышеуказанных проблем могло стать причиной потери ориентиров развития многих бюджетных учреждений, призванных функционировать по нормам Федерального закона N 83-ФЗ.

По нашему мнению, одним из пошаговых сценариев по предотвращению указанных проблем развития бюджетных учреждений стала "дорожная карта" - план мероприятий по повышению эффективности их работы, утвержденный 30 апреля 2014 г. распоряжением Правительства РФ № 722-р.

Указанный план раскрывает нормативные значения по ключевым показателям деятельности ВУЗов. Достижение этих значений является условием должного развития ВУЗа. А выполнение нормативных значений - критерием эффективности работы ВУЗа: по окончании финансового года Министерство Образования и Науки РФ проводит мониторинг значений ключевых показателей деятельности ВУЗов и сравнивает их с нормативными значениями, определенными в Распоряжении № 722-р, на основании чего признает ВУЗ эффективным или не эффективным.

"Дорожная карта" не только задает ориентиры развития ВУЗов, но и раскрывает суть механизмов работы инструментов, с помощью которых может быть достигнут нормативный порог эффективности.

Одним из таких инструментов бесспорно можно назвать эффективный контракт. Эффективный контракт призван, прежде всего, поэтапно совершенствовать систему оплаты труда, что в конечном счете приведет к увеличению заработной платы, а, следовательно, к повышению заинтересованности работников высшего образования в труде, приносящем

бюджетному учреждению доход.

Выступая на VI Петербургском образовательном форуме министр образования и науки РФ Дмитрий Ливанов подчеркнул, что можно отложить новые стройки, снизить инвестиционную активность, но в том, что касается зарплаты педагогов, социального самочувствия людей, которые работают в сфере образования, на компромисс идти нельзя. Зарплаты должны расти [3]. Следовательно, запуск механизма работы эффективного контракта откладывать нельзя.

Начальным этапом работы эффективного контракта в ВУЗе должно стать проведение мероприятий по аттестации научно-педагогических работников, в результате которой произойдет уменьшение численности ППС.

Уменьшение численности ППС и несущественное изменение учебных планов приведет к увеличению учебной и учебно-методической нагрузке на ППС. Это приведет к уменьшению времени, отведенного на научную, творческую и иную деятельность ППС, связанную с деятельностью ВУЗов. Научно-педагогический работник обязан будет в отведенное время выполнять индивидуальные значения показателей, прописанных в его эффективном контракте, по научной, творческой и иной деятельности ППС, связанной с деятельностью ВУЗов, равные или превышающие значения показателей, которые он выполнял до перехода на эффективный контракт. Следовательно, переход на эффективный контракт приведет к увеличению нагрузки на ППС. Не каждый научно-педагогический работник выдержит такую нагрузку.

Таким образом, аттестация научно-педагогических работников разрешит проблему качества трудовых ресурсов: новый кадровый состав учебного заведения будет сформирован только из тех работников, которые готовы эффективно трудиться и обладают необходимыми для этого знаниями, навыками и компетенциями.

Повышение качества трудовых ресурсов с одной стороны и объективное уменьшение численности профессорско-преподавательского состава с другой стороны, ведут к тому, что заработная плата среднеспособного сотрудника ППС повысится и к 2018 г. достигнет порогового ориентира, составив 200% от средней заработной платы по региону.

При введении эффективного контракта будет повышена производительность труда научно-педагогических работников ВУЗов, причем не только за счет достижения оптимального соотношения качества и численности трудовых ресурсов, не только с помощью повышения их заработной платы, но и за счет изменения структуры фонда заработной платы сотрудника, который будет состоять из двух частей окладной и стимулирующей. Размер стимулирующих выплат напрямую зависит от

исполнения показателей, прописанных в эффективном контракте сотрудника.

Повышение производительности работников бюджетной сферы и качества государственных и муниципальных услуг, по мнению Владимира Путина, должны способствовать поступлению дополнительных средств [4].

Проведенный нами анализ финансовой деятельности ряда ВУЗов, показал, что в 2015 г. большинство ВУЗы стремятся выполнить нормативные значения показателей Распоряжении № 722-р. Одним из трудновыполнимых нормативных и ключевых показателей, является показатель по средней заработной плате ППС. Значение нормативного показателя в 2015 г. составляет 133% от средней заработной платы по региону. Средняя заработная плата по региону постоянно увеличивается, соответственно увеличивается и значение нормативного показателя. Это дает существенную нагрузку на бюджет ВУЗа, так как суммы выделяемых субсидий не достаточно для покрытия дополнительно возникающих расходов.

Таким образом, ввиду сложившейся ситуации дефицита финансовых ресурсов во многих бюджетных учреждениях Российской Федерации в 2015 г., в том числе и в ВУЗах, принимаются различные меры по увеличению доходов от приносящей доход деятельности и эффективному перераспределению и использованию имеющихся средств. Одним из инструментов, рекомендованных Правительством РФ, способных искоренить проблему дефицита бюджетов ВУЗов, служит переход на работу по эффективному контракту. Переход на эффективный контракт уменьшит численность профессорско-преподавательского состава, что приведет, с одной стороны, к сокращению расходов бюджета ВУЗов, и увеличит поступления от приносящей доход деятельности, благодаря увеличению личной заинтересованности и интенсивности каждого ППС. С другой стороны, переход на эффективный контракт приведет к увеличению нагрузки на каждого научно-педагогического работника ВУЗа. Повышенная интенсивность работы научно-педагогических работников ВУЗов будет компенсирована им выплатами стимулирующих выплат в составе заработной платы.

Использованные источники:

1. РИА Новости. «Власти РФ должны отказаться от части расходов бюджета, сокращения на 10% мало – Силуанов». URL: http://www.minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33039
2. Интерфакс. «Минфин заявил о необходимости сократить расходы министерств и ведомств на 10%». URL: <http://www.interfax.ru/business/426825>
3. Алексютин Н. «На совещании в Петербурге Дмитрий Ливанов заверил, что зарплаты педагогов снижаться не будут». URL: <http://www.ug.ru/news/14659>
4. Кремль. «Всероссийский молодёжный форум «Селигер-2014». URL:

<http://www.kremlin.ru/events/president/news/46507>

5. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 17 июля 1998 г. // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
7. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
8. Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. N 174-ФЗ "Об автономных учреждениях" // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
9. План мероприятий ("дорожная карта") "Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки" (утв. распоряжением Правительства РФ от 30 апреля 2014 г. N 722-р). // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

*Попова А.С.
студент 3го курса
НИУ ВШЭ
Россия, г. Москва*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ

В настоящее время в России происходит процесс формирования правового и демократического общества. Становление государства такого типа невозможно без высокого уровня правовой культуры, которая выступает одной из предпосылок создания правового государства. Особое место в повышении культуры населения занимает осознание гражданами своей значимости в этом процессе. Без знаний правового характера, понимания социальной ценности права, активного участия населения в деятельности государства невозможно формирование и закрепления образца правомерного поведения в обществе, а, следовательно, и развитие демократических принципов в государстве. Поэтому формирование культуры – общая цель гражданина и государственных органов. Однако на пути становления и повышения правовой культуры возникают преграды, сложившиеся в обществе в силу некоторых исторических, экономических и политических событий. Важная задача как государства, так и гражданина заключается в выявлении этих проблем, определении путей их разрешения и их преодоления.

Ключевые слова: правовая культура общества, правовое государство,

формирование правового общества, юридическая деятельность, активность гражданина.

Теоретическая база

«Правовая культура — это состояние правосознания, законности, совершенства законодательства и юридической практики, выражающее утверждение и развитие права как социальной ценности, то есть своего рода «юридическое богатство» общества (проф. С.С. Алексеев)» [6, с. 64]

Правовая культура общества – часть общей культуры, совокупность ценностей в правовой области, отражающая правовую действительность данного общества (законность, правопорядок, правовое сознание, состояние законодательной системы, порядок правоведческой деятельности).

Правовая культура – комплексное понятие, которое может рассматриваться с разных сторон. Это и уровень правовой жизни общества, обеспеченности свободы поведения со стороны государства, которая строится на взаимной ответственности государства и индивида; и состояние правовой системы, зрелость ее правотворческих и правоприменительных органов; и знание правовых принципов, руководство правом как общеобязательным правилом поведения, нетерпимое отношение к правонарушениям каждым членом общества.

Правовая культура, прежде всего, выражается в соблюдении принципов права. Она формирует модель поведения человека, воздействует через правосознание на его мотивацию, которое [правосознание] является особенным элементом правовой культуры (часть целого).

Если говорить о правовой культуре личности, то это часть общей культуры человека, которая отличается наличием у гражданина следующих качеств: знание правовых принципов, уважение к праву и убежденность в его ценности, справедливость, законопослушность в осуществлении юридической деятельности. Воспитание этих черт – задача не только государства, но и первичных социальных институтов (семьи, школы, университета), т.к. социальная среда, окружение оказывают главенствующее влияние на образ жизни и мировоззрение. В итоге именно наличие этих компонентов приводит к социально-правовой активности гражданина, которая также является отражением высокой правовой культуры.

Почему формирование правовой культуры актуально

Правовая культура населения играет важную роль в построении гражданского, а впоследствии и правового общества. Она, во-первых, выступает условием создания правового государства, его составным элементом, а, во-вторых, как совокупность всех культур, на которые распространяется право (политической, экономической и других видов), выступает показателем ценностей всех явлений и общественных отношений, регулируемых и упорядоченных правом. Формирование гражданского общества возможно при определенном типе правовой культуры, важным

элементом которой является мотивация личности, ориентированная на правовое поведение.

Правовая культура как часть гражданского образования, выступает необходимым условием построения правового государства. Если каждый гражданин знает, в какие структуры следует обратиться в случае возникновения проблемы; осведомлен о введении новых законов, поправок, подзаконных актов - о деятельности законодательства страны в целом; владеет основами частного права (семейного, трудового, гражданского), с которыми он сталкивается ежедневно, то государство и личность смогут нести взаимную ответственность, права и свободы человека будут неукоснительно соблюдаться. Таким образом, каждый индивид сам заинтересован в получении основ юридического образования ради стабилизации социальных и других отношений. Правовая культура устанавливает границы дозволенного поведения, свободы субъектов правоотношений, благоприятствует повышению активности граждан, укрепляет законность, социальную справедливость – в целом создает нравственную атмосферу для комфортной жизни каждого человека.

В особенности высокий уровень правовой культуры важен для субъектов правотворчества ввиду того, что от их деятельности зависит система законодательства.

Причины возникновения проблем при формировании правовой культуры

Правовая культура зависит от политических (политическое сознание), экономических и культурных (мораль, религия) факторов.

Говоря о влиянии политических факторов, необходимо проанализировать, как отразились наиболее существенные исторические этапы на правовой культуре населения. Так при монархической форме правления, которая существовала в России длительное время, абсолютная власть царя/императора характеризовалась господствующим положением по отношению к праву. Рассматривая правовую культуру в СССР, необходимо отметить существование возможности использования неправовых методов решения экономических, социальных вопросов по причине зависимости правоприменительной деятельности локальных руководителей от партийной и хозяйственной номенклатуры. Некоторые правовые отношения в СССР регулировались через партийные организации, профессиональные и молодежные союзы, товарищеские суды, т.е. неправовым путем. При регулировании общественных отношений социалистическая мораль преобладала над правом. С распадом СССР и развитием рыночной экономики авторитет партии был утерян, и удалены неправовые регуляторы, но на смену пришло влияние российского чиновничьего аппарата, и право снова отошло на второй план.

Сегодня властям нужно направить силы на формирование уважения к

праву и государству. Сделать это непросто из-за отпечатка, который наложили этапы истории на правовую культуру России. Сейчас среди населения распространено мнение о криминализации государства. Сложно говорить как о доверии властям, так и о главенстве права при регистрируемом уровне коррупции в чиновническом аппарате. Также на проблемы формирования правовой культуры влияют такие факторы как снижение ценности других социальных регуляторов: морали, нравственности. Рост преступности, нарастание равнодушия по отношению к противоправному поведению со стороны общей массы населения (возможны исключительные случаи противостояния) – все это осложняет правовое воспитание нового и воздействие на старое поколение.

Проблемы формирования правовой культуры

В данной работе вскользь уже были затронуты некоторые проблемы формирования правовой культуры, которые теперь будут обобщены.

а) Невысокий уровень правовой культуры среди работников юридических профессий, которые являются частью государственных органов и отвечают за правоохранительную, правоисполнительную и правотворческую деятельность перед гражданами. Эта проблема ведет к созданию некачественных нормативно-правовых актов (неясных, двусмысленных, противоречивых), к несправедливым и неправильным судебным решениям.

б) Большая часть населения слабо верит в законность текущих правовых норм, не чувствует себя достаточно защищенными, не верит законодательным/правоохранительным органам и их способностям охранять права и свободы гражданина. Такое отношение возникает, когда общественность сталкивается с неуважением по отношению к праву, правовым нигилизмом со стороны должностных лиц.

с) Не все члены общества имеют представление о знаниях правового характера вследствие массивного объема информации и сложности правового материала. Поэтому российские граждане не имеют привычки обращаться к юристу для получения правовой информации, заключать договоры, подписывать контракты.

д) Проблема доступа к получению достоверной информации о принятых нормативных правовых актах, изменениях, произошедших в законодательстве. В Интернете публикуются самые разные новости, но надежных и проверенных источников не так много.

е) Формирование правовой культуры происходит под воздействием окружающей среды (социума) и ее правового климата. Встречаясь в повседневной жизни с беззаконием и несправедливостью, мы постепенно вырабатываем иммунитет к неуважительному отношению к праву и перестаем реагировать на правонарушения, должным образом, не удивляемся им. Также, по моему мнению, существует опасность

возникновения поведения антисоциального направления у молодого поколения (раз этот поступок ненаказуем, значит можно его совершить). Средства массовой информации изобилуют сообщениями о правовом невежестве, юридическом беспорядке, т.е. носят уголовно-правовой характер, в то время как должны в большей степени ориентировать на правомерное поведение.

Решение проблем формирования правовой культуры

Итак, повышение правовой культуры необходимо, но для этого нужно разработать особый системный подход, который позволит уладить несколько проблем одновременно. Именно комплексные действия создадут предпосылки для значительного повышения культуры, правосознания, правопонимания и т.д.

1) Разумное и целесообразное использование юридических кадров страны. Необходимо привлечь в законодательный процесс ученых. Судебными разбирательствами, оказанием юридических услуг (консультаций) должны заниматься грамотные квалифицированные специалисты.

2) Образование условий и возможностей, служащих для прогресса юридической науки;

3) Модернизация юридического образования – проведение исследований, создание научных разработок, формирование новых направлений, развитие научных школ.

4) Правовая информатизация. Отбор средствами массовой информации актуальных и достоверных новостей, освещение деятельности законодательства, публикация, доступная каждому (юридические журналы, газеты, электронные сайты и т.п.) Распространение бесплатных консультаций юристов – граждане должны научиться реализовывать свою возможность получения правовой информации. Расширение сети курсов, семинаров повышения квалификации работников юридических профессий. Познание прав человека, способов их защиты, возможности их применения и реализации, начиная со школьных учебников, которые нуждаются в постоянном обновлении.

5) Оказание поддержки со стороны СМИ в освещении информации о проектах по разработке нормативных актов, юридическому, правовому образованию в школах, университетах, реализуемых государством.

6) Совершенствование правоисполнительной деятельности. Эта задача главным образом лежит на правоохранительных органах, т.к. их работа должна предупреждать, пресекать правонарушения, наказывать за совершенные неправомерные деяния. Правопорядок в обществе - залог дисциплинированности индивидуумов и их уважения к законам и другим нормативным правовым актам.

7) Реальная защита интересов и свобод граждан, разработка единой

политики в области права, соблюдение законов всеми государственными органами.

В заключение необходимо подчеркнуть, что процесс становления и развития правовой культуры является многогранным. И личность, и общество, и государство должны осознавать свою ответственность, быть заинтересованными, активно участвовать в создании подлинной правовой культуры, отвечающей требованиям современного общества. С другой стороны именно государство в большей степени отвечает за преодоление проблем на пути формирования правовой культуры населения, так как фиксирует право в правовых нормах (закрепляя их в нормативных правовых актах), которые воспринимаются обществом и личностью.

Подводя итог, хочу отметить, что за последние годы можно выявить сдвиги в повышении правовой культуры граждан. Так возросла социально-правовая активность населения. Граждане все чаще обращаются в правоохранительные органы, отстаивают свои права в судебном порядке по вопросам компенсации морального вреда, нарушений в области трудовых отношений, защиты семьи, здоровья, несвоевременного и некачественного предоставления коммунальных услуг, защиты прав физических и юридических лиц при инвестировании в строительство жилых домов и др. Повысилась информированность граждан в частности молодых людей, подростков о своих правах и обязанностях, о понятиях правонарушения и юридической ответственности. Также усилия государства направлены на усовершенствование законодательства, упрочение системы судопроизводства.

Безусловно, решение экономических, политических и социальных проблем связано с дальнейшим развитием правовой культуры общества, воспитанием законопослушного и юридически грамотного гражданина, участвующего в реализации нормативных правовых актов через поведение правомерного характера, осуществляемое в повседневной жизни. Поэтому проблемы формирования правовой культуры должны быть постепенно преодолены.

Использованные источники:

1. Ахметова К.С., Хакимов Р.Р. Актуальные проблемы формирования правовой культуры // Актуальные вопросы права: материалы международной заочной научно-практической конференции (3 мая 2012 г.). - Новосибирск: Изд-во "Сибир. ассоц. консультантов", 2012. – С. 137-140.
2. Баранов П. П., Русских В. В. Актуальные проблемы теории правосознания, правовой культуры и правового воспитания. - Уч. пос. Ростов-на-Дону, 1999.
3. Сальников В. П. Правовая культура как фактор стабилизации современного российского общества // Философские науки. – 1974. – №. 2. – С. 27-28.

4. Демидов А. А., Демидов А. А., Демидов А. А. Формирование правовой и информационной культуры личности—важный фактор построения гражданского общества в России // Инновационные образовательные технологии. – 2006. – №. 3. – С. 40-47.
5. Дробязко С. Г. Понятие правовой культуры и основные направления повышения ее уровня в условиях формирования социального правового государства и правового гражданского общества // Проблемы формирования и развития правовой культуры белорусского общества: Материалы круглого стола. – 2005. – С. 3-5.
6. Протасов В. Н. Теория права и государства. Проблемы теории права и государства. – М.: Юрайт, 2001. – С.64-65.
7. Туркин Р. Э. Актуальные проблемы формирования правовой культуры [Электронный ресурс] // Закон.ru: [сайт]. Дата обновления: 27.03.2013. — Режим доступа: — URL: http://zakon.ru/blogs/aktualnye_problemy_formirovaniya_pravovoj_kultury/6229 (дата обращения: 26.05.2014).
8. Хакимов Р.Р., Ахметова К.С. Актуальные проблемы формирования правовой культуры [Электронный ресурс] // Sibac.info: [сайт]. — Режим доступа: — URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2592-2012-05-12-09-03-25> (дата обращения: 26.05.2014).

*Поступинский И.А.
аспирант
кафедра "Корпоративные финансы
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье проанализирована эффективность использования заемных средств металлургическими компаниями в условиях кризиса 2014 г. Рассчитаны эффект финансового рычага и его составляющие для компаний отрасли. Определены причины убыточности холдингов в отчетном году.

Ключевые слова: заемная политика, эффект финансового рычага, курсовые разницы, металлургия

Одной из ключевых отраслей экономики России является металлургическое производство, где более 90% производимой продукции приходится на крупные металлургические холдинги. Для реализации инвестиционных планов, реализации программ развития и реконструкции, финансирования текущей деятельности данные компании используют не только собственные ресурсы, но и привлекают заемные средства. Так в 2013

г. доля заемных ресурсов, привлеченных для финансирования инвестиций в основной капитал в металлургической отрасли, составила 30,8% от всего объема инвестиционных средств [2].

Доступность средств для привлечения на финансовых рынках, возможность увеличения финансового потенциала компании, рентабельности собственного капитала делают привлекательным использование заемных источников финансирования [4].

Однако существуют и отрицательные эффекты, которые выражены в увеличении риска снижения финансовой устойчивости при привлечении заемных ресурсов, а также появлении валютных и процентных рисков.

В связи с этим формирование эффективной политики привлечения и использования заемного капитала является важнейшей задачей для менеджмента компании. Показателем, определяющим эффективность проведения данной политики, является эффект финансового рычага, который отражает изменение рентабельности собственного капитала при использовании заемного.

Эффект финансового рычага (DFL) определяется как влияние трех факторов: плечо финансового левериджа, дифференциал, налоговый корректор [3, с. 113].

$$DFL = \left[\frac{D}{E} \right] * [ROA - i] * [1 - t] \quad (4);$$

где t – ставка налога на прибыль;

i – ставка процента по заемному капиталу;

D – объем заемных средств компании;

E – величина собственного капитала компании;

ROA – рентабельность активов.

Для определения эффективности использования заемных средств металлургическими компаниями России в 2014 г. воспользуемся вышеописанным показателем. Рассчитаем плечо финансового левериджа, дифференциал для крупнейших холдингов отрасли. Источником информации являются финансовые отчеты холдингов по стандартам МСФО, US GAAP, что связано с отсутствием у некоторых групп компаний консолидированной отчетности по стандартам РСБУ.

Таблица 1. Эффект финансового рычага (DFL) в металлургических компаниях России в 2014 г.

Компания	Стандарты финансовой отчетности	Плечо финансового рычага	ROA	Ставка процента	DFL
ПАО Северсталь	МСФО	1,32	(9) %	4%	(0,15)
ОАО Мечел	US GAAP	(12,20)	(42) %	10%	5,12
ОАО ЧТПЗ	МСФО	(20,33)	(1) %	12%	2,11
ОАО ММК	МСФО	0,88	(1) %	1%	(0,02)
ОАО ТМК	МСФО	2,97	(4) %	6%	(0,25)
ОАО ХК					
Металлоинвест	МСФО	2,85	1%	8%	(0,15)
ОК Русал	МСФО	3,02	1%	8%	(0,18)
ОАО НЛМК	US GAAP	0,61	13%	4%	0,05
ГМК Норникель	МСФО	1,30	18%	2%	0,16
Евраз Групп	МСФО	2,92	(9)%	8%	(0,39)

Источник: Финансовые отчеты компаний за 2014 г.

В связи с тем, что большая часть компаний металлургической отрасли России финансовый 2014 год закончила с убытком, рентабельность активов отрицательна. Основной причиной являются курсовые разницы, связанные с ослаблением национальной валюты.

Высокий рост курсовых разниц относится к валютным рискам, которые не были минимизированы в большинстве холдингов. Компании отрасли активно используют валютные заемные средства, причинами чего являются низкие процентные ставки по валютным заемным инструментам, а также необходимость оплачивать в валюте дорогостоящее оборудование, приобретаемое в рамках программ капитальных вложений.

Необходимо отметить, что компании ОАО ЧТПЗ, ОАО Мечел имеют отрицательное плечо финансового рычага: стоимость чистых активов в данных холдингах меньше нуля. Рентабельность активов ОАО Мечел (42)%, что свидетельствует о крайне неэффективной деятельности компании.

Только несколько представителей металлургической отрасли по результатам 2014 г. получили положительный финансовый результат: ОАО НЛМК, ГМК Норникель, ОК Русал, ОАО ХК Металлоинвест. Новолипецкий комбинат имеет положительную курсовую разницу, следовательно, действия менеджмента в области управления валютным риском были грамотными и эффективными.

Рентабельность активов ОАО НЛМК составила 13%, ГМК Норникель

– 18%. Другие две компании отличаются низкой рентабельностью активов в 1%, ставки процентов по заемному капиталу больше 8%, поэтому эффект финансового рычага для ОК Русал и ОАО ХК Металлоинвест отрицательный. Данным группам компаний не следует привлекать дополнительно заемные средства, необходимо увеличивать рентабельность активов, а также использовать более грамотный подход при формировании политики заимствования, т.к. некоторые компании отрасли привлекают более дешевый заемный капитал (процентные ставки 1-4%)

Эффект финансового рычага ОАО НЛМК – 5%, ГМК Норникель – 16% отражает возможность увеличения рентабельности собственного капитала на данные значения при использовании заемных средств.

Одним из отрицательных эффектов использования заемного капитала, перечисленных выше, является риск снижения финансовой устойчивости, поэтому для дальнейшего анализа определим коэффициенты финансовой независимости и финансовой устойчивости для компании с положительными значениями эффекта финансового рычага.

Коэффициент финансовой независимости, определяемый как отношение собственного капитала и резервов к величине активов, составил в компании ОАО НЛМК 0,62, в компании ГМК Норникель 0,43 при рекомендуемом значении больше 0,5 [1, с. 23].

Коэффициент финансовой устойчивости, определяемый как отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к величине активов, составил в компании ОАО НЛМК 0,85, в компании ГМК Норникель 0,84 при рекомендуемом значении больше 0,8.

Полученные результаты иллюстрируют эффективную политику использования заемных средств в двух металлургических холдингах – ОАО НЛМК, ГМК Норникель. Компании соответствуют рекомендуемым значениями коэффициентов финансовой устойчивости, имеют положительные значения эффекта финансового рычага, высокие значения рентабельности активов.

Другие представители отрасли отличились отрицательными значениями рентабельности активов, также некоторые компании используют заемные инструменты с высокой стоимостью обслуживания. Поэтому холдингам необходимо проводить более эффективную политику в области управления рыночным риском, в частности процентным и валютным, использовать более грамотный подход при выборе источников финансирования, актуальность чего обостряется во время нестабильности экономики, финансово-экономических кризисов.

Использованные источники:

1. Екимова, К.В. Финансовый менеджмент: Учебник/ Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 184 с.
2. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции –

2014г. [Электронный ресурс]// ФСГС. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095471812

3. Леонтьев, В.Е. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата/ В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 349 с.

4. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник/ Н.И. Берзон, Т.В. Теплова. – М.: Кнорус, 2013. – 656 с.

Потанова Е.А.

магистрант

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Казань

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация: Размещение денежных средств на банковских депозитах позволяет успешно их сохранять, а также может стать дополнительным источником получения дохода и снизить последствия инфляции для накоплений. В данной статье автор рассматривает недостатки и преимущества банковских депозитов как инструмента инвестирования.

Ключевые слова: депозит, коммерческий банк, риск, доходность

Домашние хозяйства распределяют свой доход на потребление и сбережение в разных долях в зависимости от личных предпочтений. Свои денежные средства домохозяйства могут инвестировать в различные сферы экономики. Для сохранения и приумножения своих денег опытные инвесторы стараются сформировать оптимальный инвестиционный портфель, который позволит получить максимум прибыли при минимуме риска. В России наиболее распространенным среди населения способом приумножения денежных средств является открытие своего депозитного счета в банке.

Банками аккумулируются значительные средства граждан, которые затем предлагаются компаниям в виде кредитов. Большинство участников рынка имеют банковские счета, на которых хранятся принадлежащие им средства.

Размещение денежных средств на банковских вкладах позволяет домохозяйствам успешно их сохранять, откладывать их для какой-либо цели, а также может стать дополнительным источником получения дохода и снизить последствия инфляции для накоплений. В настоящее время банковскими кредитными организациями предлагаются различные виды депозитных вкладов со своими процентными ставками, условиями и сроками. Нами предложена следующая классификация депозитов в

зависимости от некоторых характеристик (Табл. 1).

Таблица 1 – Классификация банковских депозитов

Классифицирующий признак	Вид депозита	Краткая характеристика вида депозита
Длительность	Краткосрочные	Закljučаются на срок до 6 месяцев
	Долгосрочные	Закljučаются на срок свыше 6 месяцев; как правило, чем на более длительный срок открывается вклад, тем выше будет процентная ставка.
Возможность пополнения	Пополняемые	Пополнение допускается, но, как правило, имеются дополнительные условия по возможной сумме пополнения и его периодам.
	Непополняемые	Пополнение не допускается.
Тип начисления процентов	Без капитализации	Проценты по вкладу начисляются в соответствие с оговоренной ставкой по окончанию срока депозита
	С капитализацией	Проценты начисляются в период действия договора депозита с прибавлением их суммы к основному вкладу. Начисление, как правило, производится раз в месяц или раз в квартал.
Возможность досрочного снятия	Срочные депозиты без права досрочного снятия без потери процентов	Обычно имеют самый высокий процент. До окончания оговоренного срока снять денежные средства можно только с потерей процентов (как правило, начисление процентов производится по ставке депозитов для востребования).
	Депозиты до востребования	Имеют самый низкий процент. Снимать денежные средства со счета можно в любой момент, не расторгая соглашение с банком.
	Депозиты с неснижаемым минимальным остатком	Возможно частичное снятие с начислением общей процентной ставки без потери процентов, при условии сохранения на счете постоянного минимального остатка.

Исследовав банковские депозиты, можно выделить их основные достоинства и недостатки, непосредственно влияющие на решение инвесторов о включении данного инструмента в инвестиционный портфель.

Одним из главных преимуществ банковского депозита является высокая степень его надежности. Благодаря созданию в России системы страхования вкладов риск банкротства банка для депозитов минимален. Агентство по страхованию вкладов обязуется полностью вернуть сумму открытого во включенном в реестр банков, состоящих на учете в системе обязательного страхования, вклада и начисленных по день, предшествующий дню отзыва лицензии, процентов, если она не превышает 1

миллион 400 тысяч рублей.

В случае если размер сбережений превышает указанную выше сумму, можно разместить их в разных банках, оставив резерв под проценты, максимально снизив таким образом свои риски.

Следующим преимуществом банковских депозитов является простота оформления. Открыть счет можно по документу, удостоверяющему личность, за несколько минут.

Кроме того, банки имеют разветвленную сеть отделений и филиалов, а также дополнительные виды сервиса (например, кредитные карты), что повышает удобство использования собственных денежных средств.

Большое разнообразие видов условий по вкладам позволяет выбрать инвестору подходящий в зависимости от личных целей и предпочтений, а также имеющейся у него суммы денег. Большинство банков позволяет клиентам открывать вклады, имея на руках малозначительную сумму денег.

Еще одним важным преимуществом является фиксированность и предсказуемость дохода. Процентная ставка, условия и период начисления процентов зафиксированы в договоре, банк гарантирует их вернуть, и инвестор точно знает, какую прибыль он получит и когда.

В качестве преимущества банковских депозитов можно признать и то, что этот способ позволяет сохранить и приумножить свои сбережения, приложив минимум усилий и временных затрат.

Немаловажным при выборе вклада в банк в качестве инструмента инвестирования можно назвать и наличие строгого регулирования банковских операций надзорными органами, а также известность и традиционность такого способа вложения денег.

Банковские депозиты обладают высокой ликвидностью, так как в соответствии со ст. 837 Гражданского Кодекса Российской Федерации любой вклад физического лица можно закрыть по первому требованию вкладчика. Однако договором может быть оговорены особые условия при досрочном снятии средств, по которым свои проценты вкладчик получит по минимальному проценту (как правило, по проценту вклада до востребования), в связи с чем, при выборе вклада необходимо уделять особое внимание условиям досрочного снятия денег.

Названные достоинства привлекают большое количество держателей капитала. Но банковские депозиты как инструмент инвестирования имеют и ряд существенных недостатков.

Во-первых, чем ниже риск, тем ниже доходность. Банковские вклады приносят владельцам очень низкий уровень прибыли по сравнению с другими инвестиционными инструментами. При этом, рассчитывая будущую доходность, инвестор должен корректировать номинальную ставку депозита, указанную в договоре, на уровень инфляции, чтобы получить свою реальную ставку. При высоком уровне инфляции реальная ставка вклада

может получить даже отрицательное значение. В таких условиях, депозит в банке не будет выгодным инструментом для долгосрочного накопления, но может стать финансовой «подушкой безопасности», резервным капиталом в силу своей высокой ликвидности.

Следующим недостатком является ограничение по сумме вклада. Превышение застрахованной суммы в 1 400 000 рублей повышает риски инвестиционного портфеля, поэтому крупные суммы денег вкладчикам необходимо дробить на более мелкие и размещать в разных банках, что не всегда удобно.

В качестве недостатка можно признать и то, что наиболее высокие проценты устанавливаются для вкладов на длительный срок без досрочного права на снятие без потери процентов. При открытии такого депозита мобильность капитала снижается и в случае появления более выгодных инструментов инвестирования перевести средства, сохранив доходность на прежнем уровне, будет невозможно.

Таким образом, банковские депозиты в качестве инструмента инвестирования обладают своими достоинствами и недостатками. Депозиты обладают надежностью и низким уровнем риска, но не приносят высокой доходности. В связи с чем, их лучше всего использовать в качестве средства сохранения средств и создания финансовой подушки безопасности. Удачное комбинирование банковских депозитов и инструментов фондового рынка позволит повысить качество инвестиционного портфеля, обеспечить его устойчивость и рентабельность.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс РФ (часть вторая): федеральный закон № 14-ФЗ от 26.01.1996 (ред. от 29.06.2015) // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 15.09.2015 г.).
2. Банковское дело [Текст] / А. М. Тавасиев. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 647 с.
3. Кузякова В. В. Понятия и классификация депозитов банка [Текст] / В. В. Кузякова // Молодой ученый. — 2014. — №19. — С. 321-324.

*Потапова Е.А.
магистрант*

*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Казань*

ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Аннотация: Налогообложение доходов населения – важнейший элемент налоговой политики любого государства. Опыт ведущих промышленно-развитых стран мира демонстрирует высокий потенциал подоходного налога с физических лиц в пополнении государственного

бюджета и решении проблем регулирования доходов населения. Наблюдающаяся в российском обществе тенденция к уклонению от уплаты налога на доходы физических лиц приводит к выводу о необходимости поиска возможных путей реформирования подоходного налогообложения, часть из которых рассматривается в данной статье.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, прогрессивное налогообложение, налогооблагаемая база

Готовность большого количества людей нарушать закон, пытаясь уклониться от уплаты налогов является весьма негативной тенденцией, свидетельствующей о ряде недостатков в существующей в стране системе налогообложения. В связи с этим, целесообразно рассмотреть возможные направления реформирования налогообложения доходов физических лиц, в которых будут приняты во внимание интересы налогоплательщиков, благодаря чему снизится количество уклоняющихся от уплаты налога, и которые не приведут к сокращению поступлений в бюджет.

Сейчас уже никто не будет отрицать того факта, что чрезмерно высокие налоги являются негативным явлением, порождающим спад производства, понижение предпринимательской и трудовой инициативы, а также массовое сокрытие доходов, рост социальной напряженности в обществе.

Налоговым Кодексом Российской Федерации (далее по тексту – НК РФ) предусматривается пять ставок налога на доходы физических лиц (далее по тексту – НДФЛ) – 9, 13, 15, 30 и 35 %. Начиная с 1 января 2001 г., то есть введения главы 23 НК РФ «Налог на доходы физических лиц», российское законодательство не предусматривает применение прогрессивной ставки для налогообложения доходов. Несмотря на то, что в НК РФ законодательным образом установлено пять дифференцированных ставок подоходного налога, основной объем всех поступлений приходится на базовую ставку 13 %.

По первоначальному плану российских законодателей применение пропорциональной ставки НДФЛ должно было поспособствовать легализации оплаты труда работодателями, росту доходной базы бюджетов, упрощению процедуры уплаты налогов, а также приданию российской экономике инвестиционной привлекательности для зарубежных инвесторов. Но по результатам исследований добиться поставленных задач путем введения плоской шкалы подоходного налога не удалось. Более того, эта мера привела к непрерывно растущему избыточному неравенству. По данным Федеральной службы государственной статистики, коэффициент фондов (соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения) вырос с 8 раз в 1992 году до 16 раз в 2014 году [4]. Это означает, что между доходами наименее и наиболее обеспеченных социальных групп существует шестнадцатикратная разница, что является

одним из сильнейших факторов дестабилизации российского общества и приводит к тому, что одним процентом населения страны получается свыше 40 % от суммарного общественного дохода, а более 18 миллионов человек (т.е. около 12 % населения РФ) живут за чертой бедности.

Индексом концентрации доходов – коэффициентом Джини характеризуется степень отклонения линии фактического распределения общего объёма доходов от линии их равномерного распределения. В 2014 году значение данного коэффициента составило 0,416 [4]. В соответствии с критериями ООН, достижение этого коэффициента 0,4, является тревожным сигналом, а превышение этого значения означает, что расслоение в обществе достигло такого уровня, что может привести к социальной нестабильности.

Нетрудно видеть, что использование плоской шкалы НДФЛ приводит к неуклонному росту разрыва в доходах самых богатых и самых бедных социальных слоев, тогда как применение прогрессивной шкалы будет способствовать уменьшению существующего разрыва и, в целом, приведет к снижению социального напряжения. В связи с этим, введение прогрессивной шкалы налогообложения большинство исследователей считают необходимым в настоящее время путем реформирования российской системы налогообложения.

Стоит отметить, что граждане с низкими доходами в экономически развитых странах, как правило, полностью освобождаются от уплаты подоходного налога. В нашей стране такое не предусмотрено.

В связи с этим, в качестве одного из направлений реформирования налогообложения доходов физических лиц можно предложить внедрение необлагаемого минимума в пределах минимального размера оплаты труда работника и исключение этой суммы из налоговой базы по НДФЛ.

В настоящее время активно обсуждается вопрос об отнесении к необоснованной с точки зрения экономики налоговой форме и такого платежа, как НДФЛ с выплачиваемого работникам бюджетной сферы жалованья, которое выплачивается из бюджетных средств. По сути, такие платежи не могут быть классифицированы как собственно налоги, т. к. работниками бюджетных сфер получается не заработная плата, а государственное жалованье, соответственно они лишены возможности приращивать его в зависимости от качества и количества вложенного труда. В названном случае коммерческая деятельность не рассматривается. Таким образом, налог прекращает быть производным от величины стоимости, которая была создана в производстве. Соответственно, взимание этого налога становится искусственно созданным перераспределительным процессом. Налогооблагаемая база НДФЛ с работников бюджетных сфер – это жалованье, которое выплачивается из бюджетных средств, формирующихся по большей части за счет налоговых изъятий. Получается, что налог берется с сумм, которые сформированы в бюджете по большей

части теми же налогами. Такое несоответствие можно устранить, уменьшив жалование на величину налоговых изъятий.

В заключение отметим, что, несмотря на существующие разногласия о путях совершенствования НДФЛ и их перспективах, не подлежит сомнению то, что рано или поздно настанет время кардинального реформирования порядка налогообложения доходов физических лиц. На настоящий момент полноценная база для крупных изменений еще не подготовлена. Соответственно, необходимо постепенное реформирование, которое заключается в приведении НДФЛ в соответствие с современными реалиями: необходимо пересмотреть размеры ряда вычетов, усовершенствовать и упростить процедуру их предоставления. Касательно более кардинальных путей реформирования, важно не забывать о том, что, с одной стороны, обязательно учесть интересы как налогоплательщиков, так и бюджета.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 (ред. от 29.06.2015) // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 15.09.2015 г.).
2. Вылкова, Е.С. Концептуальные основы реформирования налога на доходы физических лиц в России: монография / Е.С. Вылкова, А.Л. Тарасевич — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 212 с.
3. Модернизация России: проблемы и пути их решения / Издание Автономной некоммерческой организации «Экспертно-аналитический центр по модернизации и технологическому развитию экономики». — М., 2012. — 538 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 15.09.2015г.).

Потякина С.В.
студент 2го курса

Уакнаева А.Е.
студент 2го курса

*Уральский Институт экономики, управления и права
Россия, г. Курган*

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА В РОССИИ

Аннотация: Проблема правового нигилизма является актуальной для современной России. К сожалению, эта проблема в области политической и правовой культуры граждан приводит к их неучастию в жизни общества, например, в формировании органов власти.

Ключевые слова: правовой нигилизм; отношение к праву; правовая культура; гражданское общество.

Сущность правового нигилизма состоит в неуважительном, недоверительном отношении к праву. Это явление может выражаться в вере

в невозможность использования и защиты прав и свобод, а также в возможность безнаказанного нарушения чужих прав. В РФ он проявляется, например, через неприязнь к политикам, которые используют право в своих целях.

Основной формой проявления правового нигилизма является нарушение законов. Это, в частности, совершение уголовных преступлений, гражданских, административных и дисциплинарных правонарушений [1, с. 78].

Правовой нигилизм является серьезным препятствием для построения гражданского общества в России. Люди не верят, что они могут что-то изменить, поэтому бездействуют. Это, в частности, выражается в нежелании ходить на выборы: там все решат и без них. Потом эти люди снова обвинят в своих бедах власть, в формировании которой они даже не приняли участия [2, с. 139].

Причина правового нигилизма в России может быть заложена в менталитете русского народа и историческом прошлом страны: монархизм, тенденция к патернализму, выразившаяся в советское время в культе личности вождя. Во времена СССР царил тоталитаризм, полное пренебрежение правом или его использование в карательных целях. Сказываются и такие факторы, как юридическое невежество подавляющей массы населения, незнание правовых основ. Немаловажной причиной является и реальная обстановка внутри страны: процветание безнаказанного взяточничества, регулярное нарушение законов политиками, противоречия в законодательстве. Проблема несовершенства законов порождает ещё более серьёзную проблему – отсутствие действенных механизмов реализации этих законов [3, с. 150].

Также правовой нигилизм укореняются в сознаниях людей из-за незаконных действий органов судебной власти, порой вызывающих недоумение у народа. В качестве примера можно назвать дело печально известной группы «Пуси-Райт».

Бороться с правовым нигилизмом нелегко: эта борьба требует целого комплекса мер. К сожалению, правовой нигилизм очень прочно укоренился, в связи с чем невозможно уничтожить его полностью в ближайшее время. Однако необходимо принимать меры, чтобы постепенно снизить уровень правового нигилизма.

Для этого необходима комплексная и внимательная переработка законодательства на всех уровнях, уничтожение противоречий между различными нормативно-правовыми актами [2, с. 154].

Необходимо также обеспечить законность в государственных структурах, начать эффективную борьбу с коррупцией и преступностью на государственном уровне.

Следует пропагандировать законопослушность через средства

массовой информации. Необходимо повысить правовую культуру и правовое сознание общества путем улучшения качества правового образования еще со школьной скамьи.

Правовой нигилизм опасен тем, что он не несет в себе программы преобразований: это не приносящая пользы критика, несущая в себе стремление разрушить, а не создать. Это приводит к формированию антиобщественного поведения, к попыткам обойти закон, к неучастию в политической жизни.

Очевидно, что решение данной проблемы потребует немало времени. И тем не менее, не стоит откладывать её на второй план и необходимо обратить на неё внимание уже сейчас.

Использованные источники:

1. Федоренко К.Г., Щавинский Б.В. Феноменология и меодология права // Философия права. 2002. №2.
2. Малешин Д.Я. Причины правового нигилизма в России // Закон. 2009. №1.
3. Туманов В.А. Правовой нигилизм в историко-идеологическом ракурсе // Государством право. – 1993. - №8.

Приступ Н.П., к.э.н.

доцент

кафедра международного бизнеса и финансов

Сенчукова А.С.

студент

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса*

Россия, г. Владивосток

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Аннотация. В статье изложены основные элементы процесса управления кредитными рисками в российских коммерческих банках.

Ключевые слова: кредитный риск, управление кредитным риском.

Банковские кредитные риски наряду с рисками финансовой устойчивости (достаточности капитала), рисками ликвидности, процентными и валютными рисками являются разновидностью финансовых рисков банковской деятельности. Банковский кредитный риск – это вероятность возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора [1]. Также кредитный риск банка может быть определен как вероятность отрицательного изменения стоимости кредитного портфеля

или утраты активами первоначального качества неспособности и/или нежелания контрагентов (заемщиков, партнеров-участников контракта) или их поручителей (гарантов), залогодателей исполнять свои договорные обязательства как в целом, так и по отдельным позициям, в частности по выплате процентов и основной суммы займа в соответствии со сроками и условиями кредитного договора [2].

Цель, задачи, принципы и методы управления кредитными рисками являются элементами системы внутреннего контроля в банках. Согласно статье 11.1 Федерального закона от 02.12.1990 г. № 395-І «О банках и банковской деятельности» (в ред. посл. изм. и доп.) внутренний контроль должны осуществлять органы управления кредитной организации в соответствии с полномочиями, определенными учредительными и внутренними документами кредитной организации.

Цель управления кредитными рисками состоит в оптимизации структуры кредитного портфеля коммерческого банка, обеспечивающей высокие показатели качества и доходности портфеля.

Для достижения указанной цели банк, как правило, решает следующие задачи управления кредитным риском:

- 1) получение информации о состоянии и размере кредитного риска;
- 2) измерение кредитного риска;
- 3) установление взаимосвязей между отдельными видами рисков с целью оценки мероприятий, планируемых для ограничения воздействия одного вида риска на рост или уменьшение уровня других рисков;
- 4) предотвращение достижения кредитным риском критически значительных для банка размеров (минимизация риска);
- 5) разработка системы лимитов кредитных рисков по направлениям: уровень обеспеченности кредитов ликвидным залогом; в разрезе основных групп заемщиков; по крупнейшим заемщикам; по просроченным ссудам и др.

Принципы управления кредитными рисками в российской банковской практике установлены законодательно и регулируются следующими нормативно-правовыми документами:

- Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору «Система внутреннего контроля в банках: основы организации» (Базельский комитет по банковскому надзору, Базель, сентябрь 1998 г.);
- Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-І (ред. от 16.02.2015) «Об обязательных нормативах банков»;
- Письмо Банка России от 24.03.2005 г. № 47-Т «О Методических рекомендациях по проведению проверки и оценки организации внутреннего контроля в кредитных организациях»;
- Письмо Банка России от 23.03.2007 г. № 26-Т «О Методических рекомендациях по проведению проверки системы управления банковскими

рисками в кредитной организации (ее филиале)»;

– Письмо Банка России от 31.03.2008 г. № 36-Т «О Рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением систем интернет-банкинга»;

– Типовые правила внутреннего контроля в кредитной организации (утв. Комитетом Ассоциации российских банков по вопросам ПОД/ФТ (протокол заседания Комитета от 01.12.2010 г. № 24).

Согласно указанным документам можно выделить следующие принципы управления кредитными рисками в коммерческом банке:

1) обеспечение точного соответствия кредитной политики коммерческого банка его стратегическим целям развития;

2) наличие процедуры мониторинга кредитных операций, ориентированной на снижение сопутствующих рисков;

3) обеспечение непрерывности управления кредитными рисками и удержание их уровней в допустимых пределах;

4) своевременное выявление, анализ и мониторинг новых возможных источников рисков;

5) минимизация кредитных рисков;

6) участие в процессе управления кредитными рисками всех структурных подразделений банка, обеспечивающих внедрение и применение информационных технологий кредитно-рисковой политики банка, подготовку финансовой отчетности по кредитным рискам;

7) своевременное и полное информирование органов управления кредитной организации о степени рисковой нагрузки на кредитный портфель банка.

Причины возникновения банковских кредитных рисков можно выделить следующие [4; 5; 6]:

- неплатёжеспособность заёмщика, поручителя, гаранта;
- неликвидность залога;
- неблагоприятное изменение курсов валют (для кредитов, выданных в иностранной валюте);
- недостаточный уровень квалификации персонала;
- уровень применяемых информационных технологий в сфере Интернет-банкинга;
- стабильность депозитной базы;
- квалификация персонала банка
- макроэкономическая конъюнктура и др.

Процесс управления кредитными рисками коммерческих банков может включать этапы:

1) расчёт показателей, характеризующих кредитные операции банка и качество его кредитного портфеля;

2) изучение внутренних и внешних факторов, влияющих на качество кредитной политики банка;

3) сравнение полученных показателей кредитных операций со средними аналогичными показателями по группе однородных банков;

4) анализ и оценка выявленных кредитных рисков;

5) мониторинг кредитных рисков

6) регулирование кредитных рисков.

Поскольку при предоставлении крупных кредитов отдельному заемщику или группе связанных заемщиков концентрация кредитного риска существенно возрастает, то отдельным элементом кредитной политики банка выступает управление кредитными рисками, формируемыми *vir*-заёмщиками банка. При кредитовании связанных лиц кредитный риск может возрасти вследствие несоблюдения установленных банком процедур кредитования.

В ходе анализа источников кредитных рисков банка изучаются:

- отраслевая структура кредитного портфеля банка;
- показатели крупных кредитных рисков;
- сведения о крупных ссудах банка;
- показатели структуры ссудной задолженности в разрезе групп заемщиков, сроков погашения, видов валют, показатели качества выданных ссуд, концентрации кредитных рисков, коэффициенты риска и покрытия ссудной задолженности.

Оценка указанных показателей позволяет:

- определить направления концентрации кредитного риска;
- оценить выполнение требований Банка России по созданию резервов на возможные потери по ссудам;
- оценить качество кредитной политики банка;
- согласовать этапы кредитования с этапами процесса управления кредитным риском.

Распределений функциональных полномочий по управлению кредитными рисками внутри банка осуществляется, как правило, следующим образом. Полную ответственность за надзор за структурой риск-менеджмента несёт Совет директоров банка. Ревизионная комиссия контролирует внутренний риск-менеджмент, дает рекомендации Совету директоров относительно развития структуры риск-менеджмента, его качества и соответствующих нормативно-правовых требований. Правление банка несет ответственность за мониторинг и реализацию мер по снижению риска, а также контроль за соблюдением установленных параметров риска. Кредитующие подразделения банка осуществляют мониторинг кредитоспособности заёмщика на основе всестороннего анализа его финансового состояния, прогнозных денежных потоков и др.

Следует отметить, что вопросы управления кредитными рисками

выходят за пределы деятельности коммерческих банков и их взаимоотношений с клиентами. Государство в лице Центрального банка РФ также воздействует на кредитный риск, реализуя нормы пруденциального надзора за деятельностью банков.

Использованные источники:

1. Указание ЦБ РФ от 23.06.2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках» [Электронный ресурс] / СПС «КонсультантПлюс».
2. Ушаков В.В. Оценка и минимизация совокупного кредитного риска коммерческого банка: автореферат диссертации канд. экон. наук: [Электронный ресурс] Иркутск, 2009. Режим доступа: <http://www.aspirantura.isea.ru/dissovet/download.aspx?ida=292>.
3. Сажина Н.С. Формирование системы управления кредитными рисками в коммерческом банке [Электронный ресурс]: автореферат диссертации канд. экон. наук - Саранск, 2010. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-sistemy-upravleniya-kreditnymi-riskami-v-kommercheskom-banke>.
4. Современные деньги и банковское дело. Кредитный риск [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bankingfacts.ru/bankins-430-1.html>.
5. Рудько-Силиванов В.В., Зубрилова Н.В., Савалей В.В. Риск-ориентированный надзор за деятельностью кредитных организаций в области ПОД/ФТ // Деньги и кредит. 2013. № 6. С. 12-19.
6. Ворожбит О.Ю., Киктенко А.Н. Интернет-банки в России: проблемы и перспективы // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 1. С. 127-133
7. Серебряков Е.Ю. Теоретические аспекты возникновения кредитных рисков современных условиях развития экономики // Вестник ОГУ. 2010. № 2. С. 91-96.

Пронина Д.Ю.

магистрант 1 курса

Рязанский государственный радиотехнический университет

Россия, г. Рязань

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются вопросы выбора инструментов стратегического управления предприятием в современных условиях волатильной конкурентной среды и высокой стоимости источников финансирования.

Стратегическое управление, устойчивое развитие, методы, менеджмент, стоимость.

В условиях рыночной экономики выбор, принятие и реализация

стратегических решений являются жизненно важными для деятельности любого предприятия. Большинство российских предприятий практически не имеют эффективной долгосрочной стратегии развития, поэтому необходимо сделать серьезный шаг для её разработки, принятия и усовершенствования. Для усиления своих позиций на рынке предприятию необходимо на профессиональном уровне заниматься разработкой и реализацией стратегии [3].

Одной из важнейших задач является повышение научной обоснованности стратегического управления промышленными предприятиями [4]. Грамотно обоснованный и эффективный комплекс инструментов стратегического управления обеспечит непрерывность деятельности предприятия, сведет риски к минимуму, повысит эффективность отдельных бизнес-процессов, и в конечном итоге приведет к росту стоимости бизнеса.

Обеспечение непрерывности бизнеса является одним из ключевых аспектов успешного функционирования любого современного предприятия. Существует мнение, что отсутствие системы оценки непрерывности деятельности на российских промышленных предприятиях зачастую ставит под сомнение реализацию их стратегических целей [2].

Значение учета динамики рисков и оценка готовности предприятий к новым рискам возрастает на фоне данной проблемы. Анализ рисков, отрицательно влияющих на стоимость, следует рассматривать как неотъемлемую часть стратегии развития, направленной на экономический рост [5]. Управление рисками позволяет эффективно действовать в условиях неопределенности и использовать возможности для увеличения стоимости предприятия.

Наличие стратегии у предприятия дает ему серьезное конкурентное преимущество – возможность действовать согласно своим целям. Реализация стратегии осуществляется через управление бизнес-процессами. Однако эта система управления, которую практикуют в настоящее время большинство промышленных предприятий, не помогает своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, и не нацелена на решение стратегических задач.

Следует отметить, что стратегия динамична. Руководители обязаны постоянно пересматривать свою стратегию, вовремя реагируя за изменениями в мире и в компании, для изменения целей стратегии. Источником конкурентного преимущества является гибкая стратегия, которую конкуренты не смогут в короткое время модифицировать [6]. Для этого необходимо применять рыночные инструменты планирования. Однако делать это необходимо не просто копируя методiku из научной литературы, а сопоставлять их с реальными условиями работы для конкретного предприятия.

На сегодняшний день анализ ряда методов и инструментов, которые рекомендуются к применению в рыночной экономике, показывает, что многие из них имеют довольно ограниченный характер использования, а их применение без учета этих ограничений может привести к получению искаженной информации и принятию ошибочных управленческих решений [8].

Методы и инструменты стратегического управления можно условно классифицировать в зависимости от их применения на различных этапах стратегического управления:

- при анализе среды предприятия – SWOT-анализ, конкурентный анализ, функционально-стоимостной анализ, бенчмаркетинг и др.;
- при определении миссии и целей предприятия – мозговой штурм, дерево целей, бизнес-инжиниринг и др.;
- при выборе стратегии – матрицы БКГ, Мак-Кинси, метод жизненного цикла товара, портфельный анализ и др.;
- при разработке стратегии – модели Ансоффа И., Стейнера Г., методы SADT, IDEF3, DFD, ARIS, сценарное планирование и др.;
- при реализации стратегии – система сбалансированных показателей, структура разбиения работ и др.;
- при оценке эффективности реализованной стратегии – внутренний аудит, стратегический аудит и др.

Как свидетельствует практика менеджмента в России, промышленные предприятия не всегда готовы к самостоятельной разработке и внедрению инструментария стратегического управления [4]. Поэтому наличие данной проблемы и необходимость её решения актуальна и важна.

Различные аспекты стратегического управления предприятием представлены в достаточно большом количестве работ как российских, так и зарубежных авторов [1, 2]. Несмотря на наличие фундаментальных трудов в области менеджмента, проблемы теоретической и методико-организационной проработки вариантов долгосрочной стратегии развития предприятий в литературе освещены фрагментарно. Современная конкурентная среда требует проведения конкретных научных разработок в сфере стратегического управления, риск - менеджмента и управления эффективностью деятельности.

В современных условиях необходимо развитие методическое обеспечение разработки и реализации стратегий предприятий, а именно совершенствование инструментария выбора, обоснования и достижения ключевых стратегических ориентиров развития, обеспечивающего непрерывность деятельности, минимизацию рисков, рост стоимости и оптимизацию бизнес-процессов современного предприятия.

Использованные источники:

1. Акмаева Р. И. Стратегический управленческий анализ: Учебно-

- методическое пособие. – Астрахань: Астраханский государственный университет, Издательский дом «Астраханский университет», 2013. – 221с.
2. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
 3. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 319 с.
 4. Ковальчук Ю.А. Стратегическое управление эффективностью модернизации: Монография. – М.: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2010. – 184 с.
 5. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М., Поляков С.Г. Практическое руководство по анализу конкурентной стратегии предприятия. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2004. – 149 с.
 6. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление модернизационными процессами в высокотехнологичных отраслях в условиях реиндустриализации экономики // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета, 2013, №2(44), с. 114-122.
 7. Рязанцева М.В. Стратегический и инновационный менеджмент. – М.: Изд-во МИИГАиК, 2008.
 8. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов.- М.: «Дашков и К», 2013.- 478 с.

Протопопов В.М.
*помощник командира войсковой части 12628 по
физической подготовке
начальник физической подготовки
войсковая часть 12628
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СРЕДСТВА, МЕТОДЫ И ФОРМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ОФИЦЕРОВ В УСЛОВИЯХ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье обоснован комплекс средств, методов и форм организации воспитательной работы по формированию культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности

Ключевые слова

Здоровье, здоровый образ жизни, культура здорового образа жизни, физическая подготовка, учебные занятия, физические упражнения, спортивно-массовая работа, самостоятельная физическая тренировка.

В настоящее время физическая подготовленность, здоровье, морально-психологическая подготовка, боеспособность российской армии является

необходимым, актуальным ответом на современные геополитические вызовы в условиях угроз национальной безопасности России. Физкультурно-спортивная деятельность является одним из наиболее эффективных условий формирования культуры здорового образа жизни офицеров. В то же время проблема выявления эффективных средств, методов и форм формирования культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности в настоящее время требует уточнения.

Управление процессом формирования культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности осуществляет помощник командира воинской части по физической подготовке – начальник физической подготовки. Он отвечает за организацию физической подготовки.

Начальник физической подготовки обязан осуществлять повседневный контроль за физической подготовкой военнослужащих полка, совместно с начальником медицинской службы разрабатывать мероприятия по укреплению здоровья и физическому развитию военнослужащих, предупреждению травматизма на занятиях физической подготовкой и участвовать в их проведении; оказывать командирам подразделений полка помощь в организации и методике проведения утренней физической зарядки и занятий по физической подготовке; осуществлять подготовку нештатных спортивных организаторов подразделений, направлять и контролировать их работу; разрабатывать план спортивно-массовой работы воинской части, организовывать и проводить спортивные состязания, спортивные праздники и другие спортивные мероприятия, отбирать кандидатов в спортивные команды полка и руководить их тренировкой; оформлять документацию для присвоения офицерам спортивных разрядов, судейских категорий и награждения их знаками отличия; проверять не реже двух раз в год наличие и состояние спортивного инвентаря в подразделениях полка и на складе, ежегодно проводить его инвентаризацию.

Следует отметить, что средства, методы и формы организации воспитательной работы по формированию культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности регламентированы наставлением по физической подготовке в Вооруженных Силах Российской Федерации с изменениями и дополнениями от: 31 июля 2013 г. , хотя вопрос их комплексирования в различных условиях может варьироваться.

Одним из средств формирования культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности являются физические упражнения. Используются различные виды физических упражнений. Они классифицируются в зависимости от основного признака.

В зависимости от преимущественного значения упражнений для развития физических качеств они разделяются на развивающие силу,

быстроту, ловкость и выносливость, а также формирующие военно-прикладные навыки плавания, преодоления препятствий, рукопашного боя, ускоренного передвижения, передвижения на лыжах

По структурным признакам физические упражнения делятся на циклические (ходьба, бег, передвижение на лыжах, плавание), ациклические (поднимание тяжестей, прыжки или метания с места, приемы нападения и самозащиты) и смешанные (метания с разбегу, прыжки с разбегу в длину и высоту, движения в спортивных играх).

По характеру режима деятельности мышц физические упражнения бывают динамическими, когда напряжение мышц чередуется с расслаблением, и статическими, при выполнении которых мышцы относительно продолжительное время находятся в напряженном состоянии (удержание груза на вытянутой руке, угол в положении виса или упора).

По направленности физические упражнения различаются по развитию тех или иных мышц и мышечных групп [1].

В процессе физкультурно-спортивной деятельности применяются различные методические приемы, представляющие собой отдельные звенья соответствующих методов физического совершенствования.

Методы обучения направлены на формирование военно-прикладных навыков, приобретение специальных знаний, привитие методических навыков и умений. Обучение технике выполнения физических упражнений и формирование военно-прикладных навыков включает: ознакомление, разучивание и тренировку (совершенствование). Ознакомление направлено на создание у обучаемых правильного представления о разучиваемом упражнении. Для ознакомления необходимо: назвать упражнение, образцово его показать; объяснить технику выполнения упражнения и его предназначение; при необходимости показать упражнение еще раз по частям или по разделениям с попутным объяснением техники выполнения. Разучивание направлено на формирование у обучаемых новых двигательных навыков.

Основными методами развития физических качеств являются: равномерный, повторный, переменный, интервальный, контрольный и соревновательный.

Способами организации офицеров при выполнении физических упражнений могут быть индивидуальный, групповой, фронтальный, круговой, поточный.

Методы развития направлены на совершенствование физических и специальных качеств, укрепление здоровья и улучшение антропометрических показателей.

Показателем определяющим эффективность средств, методов формирования культуры здорового образа жизни офицеров является физическая нагрузка. Основными показателями объема физической нагрузки

являются: время, затраченное на выполнение физического упражнения; метраж или километраж преодолений дистанции (в циклических и комбинированных физических упражнениях); общий вес отягощений (в физических упражнениях с тяжестями); суммарная прибавка частоты сердечных сокращений относительно исходного уровня. Основными показателями интенсивности физической нагрузки являются: скорость движения; скорость преодоления дистанции; разовый вес отягощения (в расчете на отдельное движение); пульсовая интенсивность физического упражнения. Суммарный объем физической нагрузки оценивается по сумме времени, затраченного на все физические упражнения в течение отдельного занятия или ряда занятий. Суммарная интенсивность физической нагрузки (моторная плотность занятия) характеризуется отношением времени, затраченного на непосредственное выполнение физических упражнений, к общему времени занятия (в процентах) [1].

Решение воспитательных задач в процессе формирования культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности обеспечивается применением методов убеждения, примера, соревнования, поощрения, принуждения и воздействия коллектива; подбором физических упражнений, в которых психические свойства личности проявляются в наибольшей мере [2]. Также эффективны такие методы как коуч-менеджмент малых офицерских групп, метод здоровьесберегающих проектов.

Формами воспитательной работы по формированию культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности являются: учебные занятия, утренняя физическая зарядка, физическая тренировка в процессе учебно-боевой деятельности, спортивно-массовая работа, самостоятельная физическая тренировка [3].

Учебные занятия являются основной формой физической подготовки. Они обязательны для всех категорий офицеров.

Продолжительность учебных занятий составляет: в воинских частях - 1-2 учебных часа (50-100 мин), в военно-учебных заведениях - 2 учебных часа (90 мин). Занятия начинаются не ранее чем через один час после приема пищи.

Учебные занятия проводятся в виде теоретических и практических. Теоретические занятия направлены на овладение офицерами необходимыми знаниями, предусмотренными программой обучения, и проводятся в виде лекций и семинаров по культуре здорового образа жизни. Практические занятия являются основным видом учебных занятий и подразделяются на учебно-тренировочные и методические.

Учебно-тренировочные занятия проводятся в составе, определяемом соответствующим Руководством по физической подготовке вида (рода войск) Вооруженных Сил. Количество обучаемых на одного руководителя

занятий не должно превышать для военно-учебных заведений - 15 человек, для воинских частей - 30 человек.

Учебно-тренировочные занятия состоят из трех частей: подготовительной, основной и заключительной.

На подготовительную часть занятия отводится 7-10 мин. (10-25 мин. при двух часовом занятии). В ней решаются задачи организации занимающихся и подготовки организма к предстоящим физическим нагрузкам [1].

Основная часть занятия проводится в течение 35-40 мин. (65-85 мин. при двух часовом занятии). В ней военнослужащие овладевают военно-прикладными навыками, развивают физические, специальные и морально-волевые качества, формируют умения действовать в сложных условиях.

Основная часть занятия проводится на учебных местах с последующей их сменой и заканчивается комплексной тренировкой в течение 5-10 мин. (10-20 мин. при двух часовом занятии).

На заключительную часть занятия отводится 3-5 мин. (5-10 мин. при двух часовом занятии). Содержание заключительной части составляют бег в медленном темпе, ходьба, упражнения в глубоком дыхании и для расслабления мышц. Организм приводится в относительно спокойное состояние, подводятся итоги занятия, наводится порядок на учебных местах.

Учебно-тренировочные занятия проводятся комплексно или по разделам физической подготовки: гимнастика и атлетическая подготовка, рукопашный бой, преодоление препятствий, ускоренное передвижение и легкая атлетика, лыжная подготовка, военно-прикладное плавание, спортивные и подвижные игры.

Комплексные учебно-тренировочные занятия направлены на повышение общей и специальной физической подготовленности офицеров.

В содержание комплексных занятий включаются физические упражнения из двух и более разделов физической подготовки в различных сочетаниях.

Конкретные варианты комплексирования упражнений определяются руководителями занятий в соответствии с периодами и задачами обучения, уровнем физической подготовленности офицеров и материальным обеспечением занятий.

Методические занятия по формированию культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности подразделяются на учебно-методические, инструкторско-методические и показательные [1].

Учебно-методические занятия направлены на формирование у офицеров навыков и умений, необходимых для качественной организации и проведения мероприятий по физической подготовке. Они проводятся с курсантами учебных подразделений, курсантами и слушателями вузов.

Инструкторско-методические занятия направлены на повышение знаний, совершенствование навыков и умений командиров подразделений (руководителей занятий) в организации и проведении занятий в различных формах физической подготовки. Продолжительность инструкторско-методических занятий 2 учебных часа.

Показные занятия направлены на демонстрацию образцовой организации и методики проведения различных форм физической подготовки, выработку у командиров (руководителей занятий) единого подхода к применению средств и методов физической подготовки офицеров. Они могут проводиться перед инструкторско-методическими занятиями а также в ходе сборов с командирами частей и подразделений перед началом нового периода обучения.

Формирование культуры здорового образа жизни офицеров в условиях физкультурно-спортивной деятельности сопряжено и со спортивно-массовой работой. Основными видами спортивно-массовой работы являются: учебно-тренировочные занятия по видам спорта, военно-спортивные и спортивные соревнования, смотры спортивно-массовой работы, спортивные праздники.

Военно-спортивные соревнования проводятся в виде состязаний среди офицеров или подразделений по военно-прикладным видам спорта.

Спортивные соревнования проводятся в виде состязания среди спортсменов или спортивных команд по различным видам спорта (спортивным дисциплинам) в целях выявления лучшего участника состязания, проводимого по утвержденному его организатором положению (регламенту).

Смотр спортивно-массовой работы проводится в виде комплексного заочного соревнования по упражнениям Военно-спортивного комплекса, военно-прикладным видам спорта с определением мест каждому подразделению (до взвода включительно), воинской части (военно-учебного заведения).

Спортивные праздники проводятся в виде мероприятий с массовым привлечением офицеров, гражданского персонала и членов их семей с применением показательных выступлений, комплексных и легкоатлетических эстафет, забегов, игр и т.д., как правило, приуроченных к какому-либо знаменательному событию.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что ведущим средством формирования культуры здорового образа жизни в условиях физкультурно-спортивной деятельности являются физические упражнения. Решение воспитательных задач обеспечивается применением методов убеждения, примера, соревнования, поощрения, принуждения и воздействия коллектива; подбором физических упражнений, в которых психические свойства личности проявляются в наибольшей мере. Формами формирования культуры здорового образа жизни являются учебные занятия, утренняя

физическая зарядка, физическая тренировка в процессе учебно-боевой деятельности, спортивно-массовая работа, самостоятельная физическая тренировка. Основными видами спортивно-массовой работы являются: учебно-тренировочные занятия по видам спорта, военно-спортивные и спортивные соревнования, смотры спортивно-массовой работы, спортивные праздники.

Использованные источники:

1. Наставление по физической подготовке в Вооруженных Силах Российской Федерации с изменениями и дополнениями от: 31 июля 2013 г. [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/195845/1/#ixzz3Vh6qCDjR> [Дата обращения 23.03.2013]
2. Устав внутренней службы вооруженных сил российской федерации. (с изменениями на 29 июля 2011 года) "– [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.doblest-chest.ru/zakoni/obshhevoinskie-ustavy/item/95-ustav-vnutrennej-sluzhby> – [дата обращения 18.07.2014]
3. Федеральный закон от 27.05.1998 N 76-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 04.06.2014) «О статусе военнослужащих»– [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=158428> - - [дата обращения 18.07.2014]

*Прохорова М.А.
магистрант 1 курса
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ

Рассматриваются особенности ценообразования для организаций, функционирующих на рынке материалов для наружной рекламы.

Ценообразование, ценовые стратегии, методы ценообразования, ценообразующие факторы.

Наружная реклама — один из самых традиционных и популярных каналов распространения рекламы, используемых в России, как и в других странах мира. В российских публикациях ее часто называют «аутдоор» (от англ. outdoor — находящийся на открытом воздухе). Наружная реклама относится к старейшей форме рекламы и по настоящее время остается одной из наиболее распространенных в рекламе товаров и услуг. В последние несколько лет индустрия наружной рекламы активно развивается (усовершенствовалась техническая база производства, появились новые виды материалов, оптимизируются модели планирования и измерения эффективности проектов наружной рекламы и т.д.), предлагая рекламодателям более оптимальные решения.

Ценообразование всегда относилось к важнейшей экономической категории, определяющей соотношение рыночного спроса и потребления. В условиях рыночной экономики успех любой торговой организации во многом зависит от того, как правильно они будут устанавливать цены на свои товары и услуги. В настоящее время значительная часть предпринимателей нашей страны все еще не имеет необходимых и достаточных теоретических и практических знаний механизма ценообразования на товары и услуги. Роль ценообразования для торговой организации сложно переоценить.

Одним из решающих путей повышения конкурентоспособности торговой организации является разработка оптимальной ценовой политики, поиск эффективного механизма ценообразования [3] и выявление факторов, влияющих на установление цены товара.

Уровень цены реализации непосредственным образом определяет ценовую конкурентоспособность товара. Цена и ценообразование являются центральными элементами комплекса маркетинга [1]. Цены обслуживают весь оборот по приобретению и реализации товаров, а ценообразование – это ключевой инструмент в распоряжении организации. От выбора метода ценообразования зависит деятельность и развитие торгового предприятия.

Целью работы является исследование методов и стратегий ценообразования на материалы для наружной рекламы и выявление проблем, связанных с ценообразованием.

Существуют три группы методов ценообразования:

- ценообразование, ориентированное на собственные показатели деятельности;
- ценообразование, ориентированное на рыночный спрос;
- ценообразование, ориентированное на конкуренцию [4].

Стратегии ценообразования можно разделить на стратегии конкурентного и дифференцированного ценообразования [2]. В основном, только сочетание стратегий конкурентного и дифференцированного ценообразования, исходя из конкретных условий хозяйствования, обеспечивает эффективность комплекса мер и действий по установлению и управлению ценами.

Анализ рынка материалов для наружной рекламы показал что, основными проблемами ценообразования является:

- сильная зависимость цены на товар от курса валют (доллара и евро);
- недостаточное импортозамещение (некоторые виды материалов не имеют отечественных аналогов);
- использование импортного сырья для производства российских материалов (зависимость цены от курса валют);
- недостаточный уровень качества отечественных материалов для наружной рекламы.

В настоящее время в сложившейся политической и экономической ситуации перед российскими производителями материалов для наружной рекламы открывается множество перспектив, так как с падением курса рубля цены на импортные материалы растут, что увеличивает спрос на отечественные товары.

Таким образом, основными ключевыми вопросами, которые определяют решение задач ценообразования для организации, функционирующей на рынке материалов для наружной рекламы, являются следующие:

- выявление и систематизация факторов, влияющих на ценообразование материалов для наружной рекламы;
- обоснование методологических подходов к формированию цен материалы для рекламы;
- выявление основных тенденции и особенности развития российского рынка материалов для наружной рекламы;
- изучение регионального рынка и определение ситуации на нем;
- разработка методики мониторинга цен на данную группу товаров на региональном рынке;
- разработка стратегии ценообразования для торговой организации.

Использованные источники:

1. Воробьева Н.С. Цена и ценообразование // Экономика и предпринимательство, 2014, №3 (53).
2. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Ценообразование: Учебное пособие. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 194 с.
3. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М., Поляков С.Г. Практическое руководство по анализу конкурентной стратегии предприятия. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2004. – 149 с.
4. Орлова Е.В. Методы ценообразования и их использование на высоко конкурентном рынке // Молодой ученый, 2014, №3, с. 495-497.

Пясецкая Е.Н., к.с.н.

доцент

Курский государственный университет

Россия, г. Курск

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ

Аннотация: Использование информационных технологий предоставляет новые возможности для эффективности деятельности работников органов публичной власти. Владение чиновниками навыками ИКТ может стать фактором сдерживания развития информатизации и администрирования.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии,

электронное правительство, информатизация административных органов, владение навыками работы ИКТ.

Одним из направлений административного реформирования системы государственного управления в России является развитие информационно-коммуникационных технологий в органах власти как часть внедрения электронных методов управления. Новые технологии становятся необходимы для оптимизации информационных потоков в ситуации возрастания потребностей органов государственного управления в достоверной и современной информации.

При формировании электронного правительства основными целями являются поэтапно: информатизация; предоставление государственных и муниципальных услуг в электронном виде; развитие участия граждан (электронной демократии). В настоящий момент усилия по развитию электронных методов управления в органах власти на федеральном и региональном уровне сосредоточены на предоставлении информационных услуг и повышении качества уже сформированного набора госуслуг. Эти виды деятельности технически обеспечиваются через применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Реализация концепции электронного правительства тесно взаимосвязана с развитием государственного управления и администрирования. Переход к электронному администрированию требует перестройки самой административной системы, а также способствует улучшению оперативности рассматриваемых управленческих решений, увеличению производительности труда; противоборству с коррупцией и др. Изучение стояния электронных коммуникаций местного сообщества способствует осмыслению процессов внедрения информационно-коммуникационных технологий в деятельность органов власти.

В Курской области разработан ряд нормативных актов по реализации стратегии информатизации и организации условий для широкого внедрения информационно-коммуникационных механизмов в работе органов власти по регулированию социально-экономического развития территории. Первым результатом такой работы стала Единая информационно-коммуникационная сфера органов власти г. Курска (ЕИКС), которая соединила ведомственные местные вычислительные сети и источники в одно информационной пространство, обладающее новыми сервисами. Вторым результатом является общая система электронного документооборота, реализуемая в установлении единых справочников, сформирован ввод поступающих в Администрацию документов. Третий результат - это официальные сайты, размещающие информацию о проделанной работе всех органов власти, портал государственных и муниципальных услуг, сайт государственных и муниципальных закупок, электронная торговая площадка Администрации

Курской области [1,2,3].

По оказанию услуг в электронном виде Курская область значительно продвинулась в оценках рейтинга, так в 2012 году она находилась на 78–м месте среди регионов России, в 2013 году по результатам создания структур электронного правительства поднялась до 64 места [4].

В рамках определения качества и эффективности управления развитием информационно-коммуникационных технологий в органах власти Курской области в качестве оснований для оценки приведем результаты экспертного опроса, проведенного весной 2015г. среди муниципальных служащих администраций муниципальных образований Курской области (n=129), Таблица 1.

Таблица 1. Самооценка владения навыками ИКТ муниципальными служащими

	всего	Варианты ответов (%)			
		без навыков	имеют начальный уровень	имеют средний уровень	владеют в полной мере
Всего	100	21,90	32,41	35,40	10,18
Из них по полу:					
мужской	36,89	31,92	36,89	35,92	60,02
женский	63,11	68,08	63,11	64,08	39,98
по возрасту:					
до 30 лет	25,12	8,27	28,91	60,92	100,0
31–50 лет	48,18	24,49	51,80	23,41	0,0
старше 50 лет	26,70	67,24	19,29	15,67	0,0

При выявлении уровня владения навыками работы ИКТ выяснилось, что более 20% чиновников этими навыками не владеют, в основном это женщины предпенсионного возраста, то есть выполнение ими всего объема обязанностей затруднительно в связи с недостаточностью имеющихся компетенций. Среди опрошенных чиновников в полной мере владеющих такими навыками всего 10,18% , причем все - в возрасте до 30 лет. Учитывая, что молодежь составляет четверть опрошенных (25,12%), а доля людей предпенсионного возраста чуть выше (26,70%),

Если рассмотреть возрастную структуру, то служащие старше 50 лет такими навыками в большинстве не владеют. Средний и высокий уровень присущ в основном людям до 30 лет. Можно предположить, что структура кадров государственной и муниципальной службы не соответствует современным требованиям информатизации, так как люди, в полной мере владеющие навыками ИКТ, в основном молоды.

Управление информационными процессами для повышения эффективности деятельности, а также обеспечения ее прозрачности и подотчетности сталкивается с проблемой качества кадров и их

информационной культурой.

В условиях стремительного развития информационных технологий, постоянного роста объема информации в государственном администрировании, усложнении онлайн-среды, особенно в сферах оказания гоуслуг и создания межведомственного банка информации органы исполнительной власти сталкиваются с серьезными проблемами в управлении развитием госадминистрирования в целом. В рамках проведенного исследования были сформулированы препятствия эффективному управлению развитием информационно-коммуникационных технологий в органах муниципальной власти:

- отсутствие информационного образования среди основных требований при оценке опытных кадров во время аттестации, этот вопрос поднимается лишь при приеме на работу в органы государственного и муниципального управления;
- низкий уровень информационной культуры местного сообщества в целом, которое затрагивает все сообщество и отдельные профессиональные группы, такие, как государственные и муниципальные служащие;
- цифровое неравенство промышленных и сельских регионов, различная степень развития информационной инфраструктуры и информационной грамотности граждан в рамках одного региона;
- недостаток квалифицированных специалистов, готовых осуществлять профессиональную деятельность на необходимом информационном уровне в органах власти, особенно в сельских поселениях;
- слабое стимулирование персонала органов государственного и муниципального управления для освоения новых информационных технологий и построения электронных муниципалитетов, что во многом зависит от руководителей.

Использованные источники:

1. Постановление Администрации Курской области от 25.10.2010г. № 495–па «Об утверждении областной целевой программы «Электронное правительство Курской области (2011–2016 годы)»// Правовая система КонсультантПлюс.
2. Постановление Администрации Курской области от 24.10.2011г. № 530–па «О системе межведомственного электронного взаимодействия Курской области по предоставлению государственных и муниципальных услуг (функций) в электронной форме»// Правовая система КонсультантПлюс.
3. Распоряжение Администрации Курской области от 27.01.2010г. №10–ра «О внедрении системы электронного документооборота» (в ред. постановления Администрации города Курска от 21.12.2012 г. № 4603) // Правовая система КонсультантПлюс.
4. Южаков, В.Н Качество государственных и муниципальных услуг: усилия

и результаты административной реформы // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2014. — № 1— с.52-72.

*Равочкин Н.Н.
преподаватель*

кафедра истории и психологии

Кемеровская Государственная Медицинская Академия (КемГМА)

Россия, г. Кемерово

**МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА У
ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

Аннотация: В публикации определены роль и значение социального интеллекта, как в детерминации поведения личности в целом, так и в профессиональной деятельности инженерно-технического работника, в частности. На примере предприятий угольной промышленности выявлены актуальные проблемы в области развития социального интеллекта ИТР, а также факторы, сдерживающих рост интеллектуального потенциала. С учетом выявленных проблем, разработаны основные направления процесса моделирования социального интеллекта инженера, полагаясь на отраслевые особенности профессиональной деятельности в горнопромышленном производстве.

Ключевые слова: интеллект, инженерно-технический работник, профессионально-личностное развитие, социальный интеллект, угольная отрасль.

**RAISING THE PRESTIGE OF THE ENGINEERING PROFESSION
AT THE ENTERPRISES OF COAL INDUSTRY OF RUSSIA BY MEANS
OF FUNDRAISING IN THE YOUTH ENVIRONMENT**

Nikita N. Ravochkin

Lecturer, history and psychology department
Kemerovo State Medical Academy (KemSMA)

Abstract: The article identified the role and importance of social intelligence as in the determination of a person's behavior in general, and in the professional activity of technical officers in particular. For example, the coal industry revealed current problems in the development of social intelligence engineers, as well as factors constraining the growth of intellectual potential. In view of the problems identified, developed the main directions of the simulation engineer social intelligence, relying on industry specific professional activity in the mining industry.

Keywords: intelligence, engineering and technical personnel, professional and personal development, social intelligence, coal industry.

Усиление роли и значения человеческого фактора является важнейшей чертой современной фазы общественного развития, основой которого являются люди с их неисчерпаемым интеллектуальным потенциалом. Вместе с тем, в современных российских социально-экономических условиях наблюдается увеличение количества маргиналов, в рядах которых имеются и инженерно-технические работники. Они характеризуются высоким уровнем социальных разочарований и общей ценностной дезориентацией, а также лишены устойчивой личностной самоактуализации и самореализации в профессиональной сфере вследствие низкого уровня социального интеллекта. События, развернувшиеся в нашей стране в период с середины 80-х до середины 2000-х годов, привели к накоплению деструктивных явлений в инженерно-технической и научно-исследовательской деятельности, которые в совокупности стали причиной не просто глубокой стагнации, но деградации и разрушения инженерного потенциала страны. Вместе с тем, вызовы нового времени диктуют значимость общественной задачи по активизации труда рядовых инженеров и их профессионально-личностного развития. Современная наука и промышленность ставит на повестку дня перед мировым сообществом сверхсложные и гиперсложные проблемы, как технического, так и социального характера, требующие нетрадиционных подходов к их решению. Особая роль в решении этих проблем принадлежит высокообразованным техническим специалистам, ученым и инженерам. Без участия инженерных кадров невозможно сегодня представить оперативное решение ни одной из сложных проблем, выдвигаемой новой научно-технической, экономической и социальной реальностью. Более того, научно-технический прогресс предъявляет возрастающие требования к профессиональным знаниям, квалификации, организационным способностям, а также к общему культурному и интеллектуальному уровню работников, повышает роль моральных стимулов и личной ответственности в труде. Содержанием труда постепенно становится разработка и введение прогрессивной технологии, преобразование среды жизни людей, контроль и управление производством, раскрытие и использование законов природы. Необходимым условием для этого является социальное освобождение человека, развитие производственного фактора, повышение образования, общей культуры всех членов общества, создание неограниченного пространства для всестороннего развития человека, в том числе и его интеллектуального уровня.

Не менее остро, указанные проблемы стоят на предприятиях российской угольной промышленности, где наблюдается снижения

престижности шахтерской профессии, ощущается острый дефицит специалистов всех уровней, включая инженерно-технических работников. Известно, что угольная шахта является уникальным и сложным производством с особыми природными и производственными опасностями, в условиях возможного проявления которых неправильные действия одного работника могут привести к личной травме, групповому несчастному случаю или аварии с катастрофическими последствиями. Тем не менее, трудно смириться с тем, что тяжёлые аварии на шахтах всё же происходят. Безответственность руководителей и инженерно-технических работников угольных предприятий, неудовлетворительное техническое оснащение и отсутствие объективного контроля за безопасностью подземных работ остаются актуальной проблемой на сегодняшний день. По словам губернатора Кемеровской области А.Г.Тулеева, «это проблема комплексная. Это и прямое следствие кризиса 90-х годов; крайняя изношенность основных фондов (на некоторых шахтах доходит до 80%); и серьёзное отставание отраслевой науки от зарубежной; и природная стихия. Да и безответственность некоторых руководителей, директоров угольных компаний, низкая дисциплина труда некоторых шахтёров. Конечно, сказывается и то, что многие шахты Кузбасса относятся к одним из самых трудных в мире по показателям метанообильности и газовой опасности. Если сравнить опасность шахт в разных странах мира по 10-ти бальной шкале, то кузбасские шахты, на которых за последние годы произошли взрывы с трагическими последствиями, это шахты с 9-10-ю баллами. Эти катастрофические аварии свидетельствуют о том, что не всё ещё сделано для того, чтобы угольная отрасль была успешной и благополучной» [5]. Таким образом, необходимы комплексные изменения не только в проектировании шахт, в организации процессов добычи и обслуживания, но и в развитии профессионально-личностного и социально-психологического потенциала инженерно-технического работника. Всё это в совокупности составляет основу модели развития социального интеллекта современного инженерно-технического работника.

В широком смысле слова слово «интеллект» в переводе с латинского означает «познание», «понимание», «рассудок». Первоначально этот термин относился исключительно к рациональным мыслительным функциям человеческой психики: первые упоминания психологии интеллекта можно обнаружить в философских школах древнего мира. Само понятие интеллект ввел Цицерон, (от лат. «*intelligentia*» – способность понимать).

В трудах Платона и Аристотеля интеллекту отводится особое место, где разграничивались такие философские категории, как «здравый смысл», «рассудок» и «разум». По мнению Платона, «...интеллект – способность мышления, разумного познания, в отличие от таких душевных качеств как чувства, интуиция и воображение...» [15]; сегодня это родовой термин,

охватывающий познавательные процессы в целом. Современная психология рассматривает интеллект как более сложную устойчивую структуру умственных способностей индивида, его адаптируемость к различным жизненным ситуациям [13].

Если следовать отдельным теориям, у человека можно выявить десятки разновидностей интеллекта, одним из которых является социальный интеллект. Социальный интеллект – категория современной психологии, возникновение которой приходится на начало XX века и связана с именем американского психолога и педагога Эдварда Ли Торндайка. Социальный интеллект, по мнению ученого, есть ни что иное как способность понимать других людей и действовать, или поступать мудро в отношении других [10].

В дальнейшем, сторонники различных психологических школ по-разному трактовали понятие «социальный интеллект»: способность уживаться с другими людьми; способность иметь дело с окружающими; знания о людях; способность легко сходитьсь с другими, умение входить в положение другого человека, ставить себя на место другого; способность критически и правильно оценивать чувства, настроение и мотивацию поступков других людей. Суммируя эти представления, известный американский психолог Дэвид Векслер [16] предложил определять социальный интеллект как приспособленность индивида к человеческому бытию.

В структурообразующие элементы социального интеллекта, в зависимости от критерия систематизации, современные ученые и исследователи включают субъектный, процессно-технологический, технико-технологический, «продуктивный» (результатный) элементы. Выделяются следующие его функции: гносеологическая, аккумулятивная, коммуникативная, управленческая, регулятивно-координирующая, нормативно-ценностная, прогностическая, эвристическая, проблемно-конструктивная, социально-рефлексивная, функция рационализации и функция социального наследования [8].

Разумеется, представленный выше текст можно рассматривать лишь как набросок, эскиз структуры и функций социального интеллекта. Такая конспективная характеристика исследуемого нами понятия обусловлена тем, что в рамках одной публикации невозможно наиболее полно и ёмко описать феномен социального интеллекта в широком смысле его слова. Более того, данное небольшое исследование направлено на более узкий и прикладной характер изучения социального интеллекта, применительно к инженерно-техническим работникам угольной отрасли. Вместе с тем, представленное выше краткое описание социального интеллекта, позволяет с уверенностью утверждать, что данный феномен характеризуется сложностью и многоаспектностью своих форм и социальных проявлений, и он в полной мере применим и необходим для инженерно-технического работника. На

наш взгляд, специфика социального интеллекта инженерно-технического работника проявляется в относительно самостоятельной, динамической структуре профессионально-познавательных свойств личности, обеспечивающая адекватное взаимодействие с окружающей действительностью.

Так, из экономического словаря [3] следует, что к инженерно-техническим работникам (ИТР) относится персонал, осуществляющий организацию производственного процесса, техническое, экономическое и управленческое руководство. Указанные функции инженерно-технического работника - это обобщенные, наиболее устойчивые характеристики, которые оказывает решающее влияние на его деятельность и, несомненно, указанные процессы напрямую связаны с мыслительными функциями человеческой психики. Более того, в основе этих процессов лежит социальный аспект. В данном случае уместно говорить о социальной компетентности, которая имеет непосредственную взаимосвязь с социальным интеллектом. Социальная компетентность, предполагающая ответственность перед другими за последствия принимаемых решений на всех уровнях инженерной деятельности — от проектирования до практического осуществления, является сегодня неотъемлемой структурной характеристикой профессиональной культуры инженера. В свою очередь, социальный интеллект выступает как средство познания социальной действительности, социальная компетентность — как продукт этого познания. Социальный интеллект и социальную компетентность объединяет то, что:

- они предоставляют возможность адекватно адаптироваться в условиях социальных перемен;
- они обеспечивают правильную оценку ситуации, принятие и исполнение безошибочных решений;
- они имеют количественные характеристики, уровни и могут быть измерены [11].

Первый обозначенный постулат означает то, что инженер не должен уклоняться от ответственности за социальные, экономические и экологические последствия своих решений. Он должен уметь оптимизировать задачу с учетом предельно общих факторов социального прогресса. Техника не может более рассматриваться как ценностно-нейтральная и должна отвечать не только технической функциональности, но и критериям экономичности, улучшения жизненного уровня, безопасности, здоровья людей, качества окружающей природной и социальной среды и т.п.

Смысл второго положения состоит в том, что инженер обязан прислушиваться не только к голосу ученых и технических специалистов, к голосу собственной совести, но и к общественному мнению. Как отмечает В.В. Миронов, «Каждый раз, принимая какое-либо конкретное техническое

решение, он несет за него и моральную ответственность, особенно если неверно принятое решение повлечет за собой негативные последствия, хотя и не всегда прямую или юридическую ответственность» [9; С. 11].

Третий тезис подтверждается рядом исследований [1, 4] о существовании тесных и статистически значимых связей между социальным интеллектом и психологическими качествами как личности в целом, так и инженера, в частности.

Вместе с тем, следует заметить, что вышеизложенные утверждения, относятся, в большей мере, к идеальной модели социального интеллекта современного инженерно-технического работника. И, в реальной практике, применительно к угольной отрасли, состояние этой модели сложно назвать совершенной. В пользу этого утверждения имеется ряд существенных аргументов. Так, несмотря на то, что официальные цифры статистики, представленные Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору, свидетельствуют о снижении смертельных несчастных случаев на предприятиях угольной промышленности в 2014 году по сравнению с предыдущим периодом (таблица 1), количество выявляемых нарушений в сфере охраны труда, промышленной безопасности и санитарно-эпидемиологического законодательства остается на высоком уровне.

Таблица 1

Динамика аварийности и травматизма на предприятиях угольной промышленности, подконтрольных Министерству энергетики Российской Федерации в 2013-2014 гг. [7]

№ п/п	Наименование показателя	2013 г	2014 г.
1.	Аварии	11	8
2.	Смертельные несчастные случаи	63	26

В данном контексте заслуживает внимание анализ факторов несчастных случаев в общем объеме травматизма в угольной промышленности, произведенный соавторами Л.А. Шевченко и И.Л. Шевченко [14] по Кемеровской области. Структура факторов в процентном соотношении проиллюстрирована ниже на рисунке 1.

Из общего перечня причин более 80% можно условно отнести к организационным, т.е. устранимым без особых капитальных затрат при условии усиления ответственности за нарушение требований промышленной безопасности и охраны труда с одновременной переработкой целого ряда отраслевых и региональных правовых и нормативных актов, учитывающих современные тенденции горного производства.

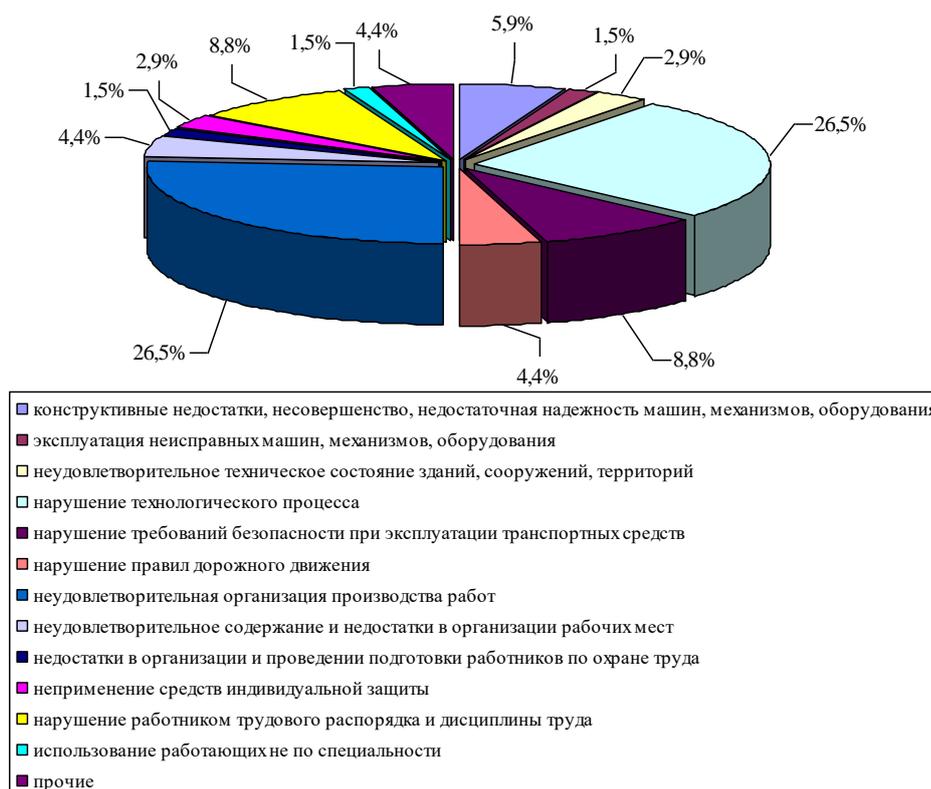


Рисунок 1 – Структура факторов несчастных случаев в общем объеме травматизма в угольной промышленности [Составлено автором данного исследования согласно материалам источника [14]]

Кроме вышеизложенного, среди последних событий заслуживают внимания факты 2015 года, установленные прокуратурой Кемеровской области. Как следует из новостной рубрики официального портала региональной прокуратуры, за указанный период было выявлено 267 нарушений законодательства об охране труда, промышленной безопасности и санитарно-эпидемиологического законодательства [6]. В частности, прокурорской проверке в мае 2015 года были подвергнуты такие угледобывающие предприятия, как АО «Распадская угольная компания» - ОАО «Распадская», ЗАО «Распадская-Коксовая», ЗАО «Разрез «Распадский» и ОАО «Междуреченская угольная компания-96» (далее — ОАО «МУК-96»). Установлено, что на предприятиях не соблюдался режимы труда и отдыха работников, имели место случаи привлечения к работе в течение двух смен подряд, а также с превышением нормального числа рабочих часов. Людей не знакомили с графиками сменности, при составлении графиков сменности не учитывалось мнение профсоюза. Не проводились первичные инструктажи, а также проверка знаний требований охраны труда вновь принятых работников. Рабочие не в полном объеме обеспечены средствами индивидуальной защиты. В нарушение требований ст.ст. 9 и 11 Федерального закона «О промышленной безопасности опасных

производственных объектов» на предприятиях не осуществляется производственный контроль. Так, в ОАО «Распадская» не проведено 64 проверки, ОАО «МУК-96» - одна проверка, в ЗАО «Разрез «Распадский» в марте-апреле 2015 года не проведены комплексные и ежемесячные проверки. Вспомогательные горноспасательные команды ОАО «Распадская» и ЗАО «Разрез «Распадский» не аттестованы на право ведения аварийно-спасательных и других неотложных работ в чрезвычайных ситуациях. На предприятиях эксплуатируется оборудование с истекшим сроком экспертизы промышленной безопасности, не поверенные сигнализаторы виброскорости и температуры. На указанных предприятиях в 2014 году произошло 35 несчастных случаев, за 5 месяцев 2015 года - уже 26 несчастных случаев, усматривается отрицательная динамика роста производственного травматизма, количество тяжелых несчастных случаев увеличилось на 33% [6].

Несомненно, за результаты такой деятельности и ее последствий инженерно-технический работник несет, в первую очередь, ответственность перед законом. Он обязан соблюдать требования действующего законодательства, государственных стандартов, строительных норм и правил, технических условий, других нормативных документов, регламентирующих его деятельность, а также положения соответствующей проектно-конструкторской документации. Но, как отмечалось ранее, кроме соблюдения законов, инженер в своей профессиональной деятельности должен руководствоваться своей внутренней нравственной потребностью, глубокой убежденностью в необходимости определенных действий. Деятельность инженерно-технического работника, в какой бы отрасли она не происходила, должна иметь социальную направленность, означающую, что главным мерилom его деятельности является благополучие людей.

Однако изложенные выше эпизоды противоречат последнему утверждению, при этом наглядно демонстрируя критическое состояние профессиональных и личностно-психологических особенностей инженерно-технического работника угольного предприятия, которые характеризуются отсутствием профессионализма, психологической усталостью и профессиональной пассивностью.

Анализ ряда научных работ, источников средств массовой информации позволил выявить причины создавшейся ситуации, и их, как оказалось, имеется достаточное количество. Поэтому, для того, чтобы выделить из этого множества именно те, которые имеют особое и первостепенное значение, нами был выбран метод построения диаграммы Исикавы, который также известен под названием «Диаграмма анализа корневых причин». Систематизация причин и следствий представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 –
Причинно-следственная
диаграмма Исикавы
[Составлено
автором данного исследования]

Полученная причинно-следственная диаграмма Исикавы позволяет определить основные направления моделирования социального интеллекта инженерно-технических работников на предприятиях угольной отрасли.

Одно из них – профессионально-личностное развитие. В общем понимании данное направление представляет процесс формирования личности, ориентированной на высокие профессиональные достижения, и ее профессионализма, осуществляемый в саморазвитии, профессиональной деятельности и взаимодействиях [2]. Вместе с тем, как показывает опыт обучения кадров горных предприятий, в числе которых значатся и инженерно-технические работники, основной ошибкой обучающих центров является безусловная ориентация на развитие лидерских качеств руководителей технического уровня безотносительно их опыта, уровня подготовки, выполняемой функции управления, диагностики личностных характеристик и других, значимых для определения целей обучения характеристик. Такой подход приводит к усилению деформации сознания ИТР и руководителей, имеющих слабое представление об этике деловых отношений, роли законности в действиях руководителя и инженера, толерантности. При отсутствии знаний об управлении, в основе которых принцип гуманизации, патернализма, культа индивида и его интересов,

личностная патологическая амбициозность и волюнтаризм воспринимаются обученными как безусловное лидерство. Такое обучение усугубляет и без того острые проблемы необходимости профессионально-личностного развития персонала на предприятиях угольной промышленности.

Исходя из этого, в программах подготовки и переподготовки управленческих кадров необходимо выделять два направления обучения: профессиональное и управленческое. Современная практика развития кадров показывает, что в силу объективных причин (новые технологии, требования техники безопасности, потребности карьерного роста и др.) задача повышения уровня профессиональных знаний решается достаточно динамично. Развитие же общеуправленческих знаний и навыков не только не представляет собой целостного механизма, но и зачастую доверяется случайным, а, порой и сомнительным организациям, не имеющим компетентных, подготовленных для обучающей функции специалистов, не знающих специфику угольной отрасли, положения дел в коллективах, их проблем и задач, которые необходимо решать применительно к подготовке инженерно-технического работника конкретного уровня. Таким образом, проблема повышения качества менеджмента должна решаться в тесном взаимодействии угольных предприятий с отраслевыми ВУЗами.

Второе направление процесса моделирования социального интеллекта инженерно-технического работника должно синхронизироваться с повышением качества профессиональной подготовки. Об усиливающемся интересе государства к проблемам инженерного образования свидетельствуют положения Национальной доктрины образования Российской Федерации об обеспечении эффективной продуктивности инженерной деятельности. Вместе с тем, согласно глобальному рейтингу вузов ARWU-500, THES-QS, Webometrics, российские ВУЗы уступают таким странам, как Великобритания и США, Сингапур, Китай, Гонконг, Тайвань. Отсутствие взаимосвязи технико-технологических знаний, опыта на стадии обучения, профессиональной ответственности, интегрированной системы подготовки инженеров свидетельствуют об отставании российской модели профессиональной подготовки инженеров от мировой. Кроме того, в настоящее время остаются актуальными проблемы изношенности материально-технической базы профессиональных учебных заведений, а также проблемы с преподавательскими кадрами. Те, кто готовил учащихся вчера, уже не отвечают современным требованиям, поскольку техника на угольных предприятиях заметно изменилась. Исходя из этого, возникают явные противоречия: 1) между требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВПО), выдвигающего при определении качества подготовки выпускника его способность принимать ответственные решения, и недостаточной разработанностью содержания, путей и средств

осуществления этого процесса; 2) между потребностью рынка труда в ответственных специалистах, отвечающих запросам современного производства, и недостаточной разработанностью содержания и структуры подготовки инженеров, способствующей становлению профессиональной ответственности как профессионально значимого качества.

Таким образом, помимо повышения материально-технического уровня профессиональных учебных заведений и замены педагогических кадров, в рамках третьего направления процесса моделирования социального интеллекта, возникает потребность во внедрении инновационных технологий профессионально-психологического обучения будущего инженера в вузе. Исходя из этого, возникла идея становление профессиональной ответственности будущего инженера посредством использования кросс-технологий ситуационного центра. Термин «кросс-технологии» отражает принципиальные особенности подхода – перекрёстное взаимодействие различных систем и процессов. Термин «кросс-» в литературе применяется для обозначения взаимодействия различных объектов и процессов. Одной из отличительных особенностей кросс-технологий ситуационного центра является визуализация образа каждого участника процесса (достижений, потенциала, наличия конфликтов и т.п.). Важным компонентом кросс-технологий, учитывающим субъектность, является рефлексия: процессы, в которых субъекты анализируют собственные образы (модели), а также образы (модели) других субъектов. В результате таких мыслительных процессов развивается уровень метамышления личности, оказывая влияние на динамику развития ценностно-профессиональных приоритетов будущего инженера. Основой управления психическим развитием в условиях такого обучения служит учет, прежде всего, психологических механизмов, представляющих систему различных условий, средств, отношений, связей, обеспечивающих развитие качеств, в том числе и интеллектуальных.

В отношении специальных компетенций, процесс развития которых должен лежать в основе четвертого направления процесса моделирования социального интеллекта ИТР, то свежим трендом в требованиях к промышленным специалистам нового поколения является знание английского языка. Так, по словам Ольги Гутак, начальника отдела международных связей Сибирского государственного университета (СибГИУ), сегодня достаточное количество компаний приглашают (отправляют запросы) на специалистов, в первую очередь технологов, которые владеют иностранным языком. Крупные корпорации мирового и российского уровня предоставляют возможность стажировок с последующим трудоустройством. Развивают международное сотрудничество и крупные вузы [12]. Комментируя международную деятельность СибГИУ, Ольга Гутак также отмечает: «В настоящее время в

СибГИУ горное направление имеет серьезные наработки в плане международной деятельности. Заключено соглашение по обмену студентами с Горным университетом в г. Леобен (Montanuniversitaet Leoben). Лучшие студенты будут направляться на полугодичную стажировку в Австрию. Мы с большим оптимизмом смотрим на это сотрудничество, потому что оно, в первую очередь, дает нашим студентам и сотрудникам возможность получить уникальный опыт зарубежных стажировок и работы в ведущих мировых исследовательских центрах. При отборе студентов на стажировки важным критерием является не только научная деятельность и понимание предмета, но и владение иностранным языком. Минимально — английским. Это, к сожалению, некий барьер, потому что одаренные с технической точки зрения студенты, участвующие в научных разработках, имеющие собственные патенты, к сожалению, не знают английский на достаточном уровне и наоборот. Чтобы решить эту проблему, с прошлого года в СибГИУ дополнительно введены занятия по иностранному языку для одаренных студентов, группа формируется по принципу конкурсного отбора. Опыт показывает, что студенты заинтересованы, они видят перспективу» [12].

Завершая обсуждение проблем моделирования социального интеллекта ИТР на предприятиях угольной промышленности, следует отметить, что они не претендуют на законченный вариант данного процесса. Они могут быть дополнены другими оригинальными идеями и предложениями. Вместе с тем, если предложенные выше замыслы найдут свое воплощение в действительности, то это позволит усилить продуктивность управленческой деятельности руководителей технического уровня, поднять их социально-психологический потенциал, повысить профессиональную ответственность за последствия принимаемых решений на всех уровнях инженерной деятельности горнопромышленного производства.

Использованные источники:

1. Анастаси, А. Психологическое тестирование [Текст] / А. Анастаси, С. Урбина – СПб. : Питер, 2001. 688с.
2. Акмеология: учебное пособие [Текст] / А. Деркач, В. Зазыкин. — СПб.: Питер, 2003. — 256 с.
3. Азрилиян, А. Экономический словарь [Текст] / А. Азрилиян [и др.] – М. : Институт новой экономики, 2009. – 1152с.
4. Батулин, Н.А. Компендиум психодиагностических методик России: описание и первый анализ [Текст] / Н.А. Батулин, А.В. Пичугова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология». – 2008 – Вып. 1. – С. 63 – 69.
5. Выступление губернатора Кемеровской области А.Г.Тулеева на торжественном собрании, посвященном 60-летию Дня шахтера [Электронный ресурс] / Официальный сайт Совета народных депутатов Кемеровской области - URL : <http://www.sndko.ru/tribuna/5370.html> (дата обращения: 07.08.2015).

6. О результатах проверки предприятий Распадской угольной компании [Электронный ресурс] / Официальный сайт Прокуратуры Кемеровской области – URL : <http://www.kemprok.ru/11666.htm> (дата обращения: 01.08.2015).
7. Презентация Минэнерго России «О состоянии аварийности и травматизма на предприятиях угольной отрасли за 2014 год» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации – URL : <http://www.minenergo.gov.ru/press/doklady/2125.html> (дата обращения : 01.08.2015).
8. Ростовых, Д. А. Социальный интеллект как фактор общественного развития в условиях информатизации : диссертация ... кандидата философских наук : 09.00.11 [Текст] / Д.А. Ростовых. – М.:, 2007.- 187 с.
9. Современные философские проблемы естественных, технических и социально-гуманитарных наук : учебник для аспирантов и соискателей ученой степени кандидата наук [Текст] / Под общ. ред. В. В. Миронова. – М. : Гардарики, 2006. – 639с.
10. Торндайк, Э. Бихевиоризм. Принципы обучения, основанные на психологии. Психология как наука о поведении [Текст] / Э. Торндайк, Дж.Б. Уотсон - М.: АСТ-ЛТД, 1998. - 704с.
11. Ушаков, Д.В. Социальный интеллект как вид интеллекта // Социальный интеллект: теория, измерение, исследования [Текст] / Под ред. Д.В.Люсина, Д.В.Ушакова. – М.: Институт психологии РАН – 2004. – С.11-29.
12. Фатеева, В. Дефицит в квадрате [Электронный ресурс] / В. Фатеева // Федеральный научно-практический журнал «Уголь Кузбасса» - URL : <http://2014.uk42.ru/index.php?id=8631> (дата обращения: 10.08.2015).
13. Холодная, М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования [Текст] / М.А. Холодная – СПб.: Питер. – 2002. – 278с.
14. Шевченко, Л.А. Итоги реализации элементов корпоративного управления охраной труда в угольной отрасли Кузбасса [Текст] / Л.А. Шевченко, И.Л. Шевченко // Вестник Кузбасского государственного технического университета - № 2 (102) / 2014 – С. 144-146.
15. Plato. Complete Works. Edited, with Introduction and Notes, by John M. Cooper, Associate Editor D.S. Hutchinson. — Indianapolis/Cambridge: Hackett Publishing Company, 1997. — 1840 p.
16. Wechsler D. Manual for the Wechsler Adult Intelligence Scale. N.Y., 1955.

Разварина И.Н.
аспирант
специальность «Экономика и управление народным хозяйством»
Инженер-исследователь
Институт социально-экономического развития территорий РАН
Россия, г. Вологда

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ СЕМЕЙ КАК ФАКТОР ЗДОРОВЬЯ НОВОРОЖДЕННЫХ ДЕТЕЙ⁸.

Аннотация. В статье представлены результаты анализа основных социально-экономических характеристик семей с новорожденными детьми по итогам мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения» в Вологодской области. Рассмотрено влияние материального положения семьи, экономической активности родителей на здоровье и развитие детского населения, формирование способностей к будущей трудовой деятельности. Предложены возможные направления государственной поддержки взрослым членам семьи, стимулирующие трудовую занятость.

Ключевые слова: экономически активное население, семьи с детьми, трудовой потенциал, здоровое поколение, период новорожденности.

Семья – это осознанно-организованная на основе родственных связей и бытового уклада социальная общность людей, в которой удовлетворяются природные, духовные и экономические потребности ее членов. В процессе исторического развития общества семья постоянно меняется, а именно: ее место, роль, структура и функции, размеры, юридический, социально-экономический статус.

Ключевую роль семьи в формировании человеческого капитала воспроизводстве населения определяют выполняемые ею функции. Многочисленные отечественные и зарубежные исследования посвящены данному вопросу. Ведущие ученые в этой области знаний :Э.К. Васильев, А.Г. Вишневецкий, С.И. Голод, М.К. Горшков, И.С. Кон, М.С. Мацковский, Б.С. Павлов, Н.М. Римашевская, Н.Г. Юркевич. Наиболее известными специалистами зарубежной науки этой тематики являются М. Бекомбо,.. А. Жирар, Д. Оуэн, И. Рейс, Р. Хилл, Ф. Мишель, Л. Руссель.

Так, М.С. Мацковский [6] выделяет следующие сферы семейной деятельности: репродуктивная, воспитательная, хозяйственно-бытовая (получение хозяйственно-бытовых услуг), экономическая (получение материальных средств), сфера первичного социального контроля, сфера духовного общения, социально-статусная, досуговая, эмоциональная.

⁸ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №14-18-03120, «Качество детского населения в контексте модернизации России»).

Влияние статуса семьи на состояние детского здоровья рассматривались в многочисленных научных исследованиях. Еще в 1858 году Джон Саймон писал о том, что мудрость сбережения здоровья в том, что социальные факторы: жилье, благоустройство, занятость и финансовое положение являются ключевыми компонентами в определении здоровья человека и семьи. Он также говорил о том, что уровень смертности младенцев является одним из самых важных среди показателей здравоохранения [16].

Проблема влияния социально-экономических факторов на здоровье и развитие ребенка актуальна и в наше время. На заседании президиума Госсовета, посвященном политике в области семьи, материнства и детства 17 февраля 2014 года была озвучена характерная для большинства регионов, в том числе и для Вологодской области, проблема – дефицит доходов семей с детьми [4]. Отмечено, что рождение ребёнка усиливает для семьи риски попасть в категорию бедных. Статистические данные по России свидетельствуют об увеличении количества семей с низким доходом (табл. 1). С 2010 по 2013 год доля малоимущих семей с детьми выросла на 6%, причем наибольший процент увеличения показателя зафиксирован среди многодетных семей – 3%.

Таблица 1. – **Доля малоимущих домашних хозяйств с детьми в возрасте до 18 лет** (в общей численности малоимущих домашних хозяйств в Российской Федерации)

Обследованные домашние хозяйства с детьми	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Все	57,5	59,7	62,2	64
с 1 ребенком	31,2	32,7	33,4	32,7
с 2-ми детьми	20,3	20,6	21,3	22,3
с 3 детьми	6	6,5	7,5	9,0

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

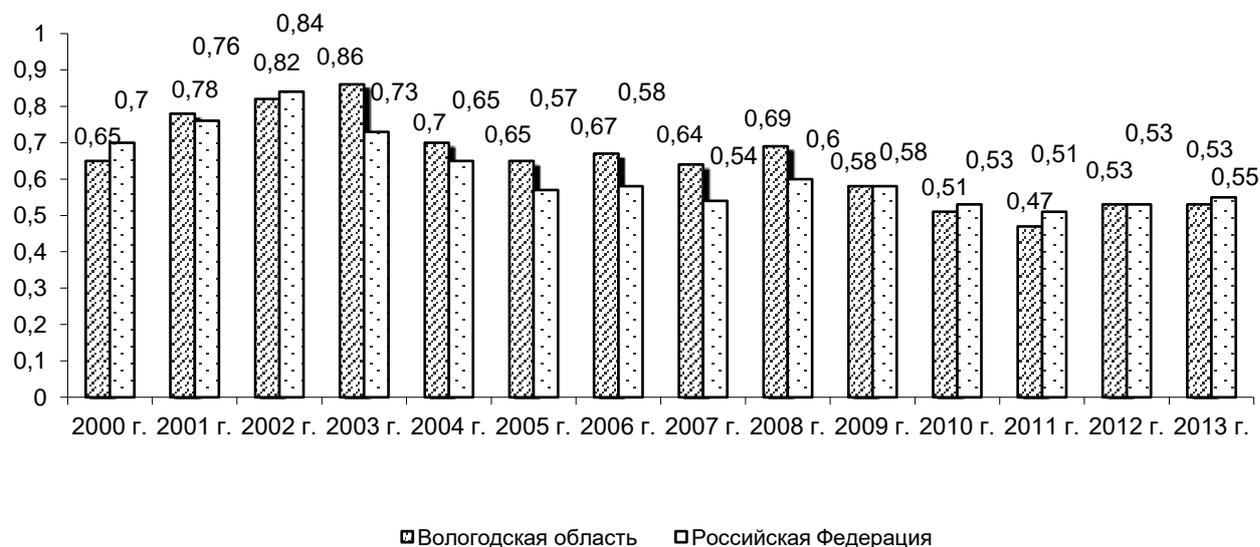
По данным экспертов, ухудшение уровня жизни семей в связи с рождением детей, возрастает по мере увеличения их числа: на 16% – среди полных семей с одним ребёнком, на 30% – с двумя детьми, и на 50% – для полных семей с тремя детьми и более [4].

Представляет научный интерес работа М.В. Монахова, И.С. Цыбульской [5]. Результат исследования семей с детьми показал, что низкий доход семьи, неблагоприятные жилищные условия, недостаток в рационе беременной мясных и молочных продуктов, овощей оказывает наибольшее влияние на задержку роста и недостаточность питания ребенка.

Основные характеристики семьи, которые являются факторами здоровья и развития представлены в монографии А.А. Шабуновой [14], это: состав (полная или неполная семья); образование родителей, материальное

положение, питание, жилищные условия, экологические условия. Рассмотрим первые четыре, интересующие нас в первую очередь позиции.

Состав семей. За период с 2003 по 2008 г. в Вологодской области число разводов, приходящихся на количество зарегистрированных браков, превышало данные показатели по Российской Федерации. Самое высокое значение показателя в области зарегистрировано в 2003 г. и составило 0,85 разводов на 100 браков, то есть брак расторгли 85% супружеских пар. Наблюдается улучшение ситуации с 2009 года (рис.1).



:

Рисунок 1. – Отношение количества разводов к числу зарегистрированных браков, ед.

Рассчитано по: Источники: Демографический ежегодник Вологодской области. – Вологда: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области, 2014.; Демографический ежегодник России: стат. сб. / Росстат. – М., 2014 г.

Кроме того, широко распространены альтернативные формы отношений. Так по данным переписей населения России сожительствуют 11-13% пар. С точки зрения воспроизводства, это негативное явление, поскольку детность в незарегистрированных союзах меньше, чем в официальных. Удовлетворенность отношениями, уверенность в будущем значимо ниже в сожительствующих парах, что является стрессогенным фактором, особенно для женщин [15]. Латентный стресс, как и расторжение брака – факторы риска детского здоровья, в том числе психического.

Образование. Нужно отметить, что значительная доля населения с высшим образованием является позитивным моментом демографической составляющей, так как, по данным, приводимым М. Кастельсом, социально-экономическая сфера в развитых странах опирается именно на образованных людей в возрасте 25-40 лет, что в итоге обуславливает формирование

прогрессивных тенденций социетального масштаба [9].

В 2014 году из числа занятых в экономике имели высшее образование 25%, среднее профессиональное – 26%, начальное профессиональное – 27%, среднее полное общее – 18%, основное общее 5%, начальное или не имеющих образования – 0,2%. Сохраняется гендерный дисбаланс образования: доля женщин с высшим и средним профессиональным образованием больше, чем мужчин, а со средним (полным) общим, основным общим и начальным – меньше [2] (табл. 2).

Таблица 2. – Распределение численности занятых в экономике по уровню образования в Вологодской области (в процентах)

	Занятое население	В том числе имеют образование					
		высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	начальное общее, не имеют
Всего							
2013	100	23,8	26,7	25,1	18,9	5,2	0,3
2014	100	25,0	25,3	26,5	17,6	5,4	0,2
Женщины							
2013	100	29,4	31,2	20,3	15,2	3,6	0,2
2014	100	31,7	30,3	20,1	14,5	3,4	0,1
Мужчины							
2013	100	18,1	22,0	30,0	22,8	6,8	0,3
2014	100	18,2	20,4	32,9	20,7	7,5	0,3
Городское население							
2013	100	26,9	26,8	25,4	17,5	3,2	0,2
2014	100	28,3	25,5	25,9	16,6	3,6	0,1
Сельское население							
2013	100	14,9	26,4	24,2	23,2	10,9	0,5
2014	100	15,9	24,8	28,0	20,3	10,6	0,3

Источники: Экономическая активность населения Вологодской области в 2014 году (по материалам выборочного обследования населения по проблемам занятости, апрель 2015: стат. бюллетень/Вологдастат, 2015г. – 39с.

Влияя на человеческий капитал, экономическую активность уровень образования определяет не только воспитательный потенциал семьи, но и ее материальное положение.

Материальное положение. В экономическом отношении семья может играть несколько ролей: домохозяйство, предприятие, производитель, потребитель, инвестор. Она ведет подсобное хозяйство, занимается бизнесом, с ее помощью осуществляется формирование человеческого и трудового потенциала. Поэтому, еще одна важная характеристика семьи – это материальное положение. От его уровня зависит обеспечение жильем, полноценным питанием, медицинской помощью, получение образования (в

том числе дополнительного), организация отдыха. Материальное положение непосредственно зависит от «экономической активности» родителей, то есть возможности самостоятельного получения источника средств существования. Статистические данные свидетельствуют, что численность экономически активного населения в 2014 году в Вологодской области уменьшилась по сравнению с 2013 на 20,2 тыс. чел. Уровень занятости незначительно, но увеличился (табл. 3). Большую долю занятых составляют мужчины. Разница между количеством показателя в городской и сельской местности составляет 247 тыс. человек, уровень занятости выше в городской местности.

Таблица 3. – **Распределение численности экономически активного населения трудоспособного возраста 1**

	Экономически активное население, тысяч человек	в том числе		Экономически неактивное население, тысяч человек	Уровень экономической активности населения, %	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
		занятые	безработные				
Всего							
2013	592,2	546,6	36,6	135,2	81,2	76,1	6,3
2014	572,4	539,0	33,4	127,8	81,7	77,0	5,8
Женщины							
2013	276,8	264,4	12,4	69,0	80,1	76,5	4,5
2014	268,2	256,9	11,3	66,6	80,1	76,7	4,2
Мужчины							
2013	306,4	282,2	24,2	66,3	82,2	75,7	7,9
2014	304,2	282,1	22,0	61,2	83,2	77,2	7,2
Городское население							
2013	429,7	408,4	21,4	92,1	82,4	78,3	5,0
2014	421,4	398,4	23,0	87,9	82,7	78,2	5,5
Сельское население							
2013	153,5	138,3	15,2	43,1	78,1	70,3	9,9
2014	151,0	140,7	10,3	39,9	79,1	73,7	6,8

1 Женщины в возрасте 16-54 лет; мужчины – 16-59 лет.

Источники: Экономическая активность населения Вологодской области в 2014 году (по материалам выборочного обследования населения по проблемам занятости, апрель 2015: стат. бюллетень/Вологдастат, 2015 г. – 39 с.

Можно предположить, что экономическая активность родителей и материальная обеспеченность являются факторами воспроизводственного потенциала семей. Термин «воспроизводственный потенциал» включает внешние и внутрисемейные возможности, способности и ресурсы, которые

используются для увеличения количества детей в семье. Его изменение зависит от экзогенных и эндогенных факторов. Экзогенные факторы – внутрисемейный консенсус реализации потребности в детях и условий развития самой семьи. В свою очередь эндогенные факторы обуславливают внешние возможности и ресурсы реализации потребности семьи в детях (доходы, жилищная обеспеченность, бытовые удобства, объем пособий) [12]. При сравнении статистических данных о доходах и расходах домохозяйств, имеющих детей в 2014 году в Вологодской области, получено, что расходы на питание, непродовольственные товары, денежный расход, сумма сбережений, натуральный доход, расходы на конечное потребление, располагаемые ресурсы выше в семьях с одним ребенком по сравнению с двух- и трехдетными семьями (табл. 4).

Таблица 4. – Доходы и расходы домохозяйств, имеющих детей, в 2014 году (на члена домохозяйства, рублей в месяц)

Наименование показателя	Домохозяйства, имеющие детей до 16 лет		
	1 ребенка	2 детей	3 детей
Потребительские расходы из них: на покупку продуктов питания	11107,0	10292,0	6714,0
На покупку непродовольственных товаров	4167,0	3854,0	2009,0
Расходы на промежуточное потребление и валовое накопление	13825,0	1078,0	3099,0
Из них: Весь денежный расход	264191,0	12978,0	10441,0
Сумма сделанных сбережений	2373,0	1936,0	1892,0
Натуральный доход	739,0	666,0	425,0
из них: стоимость натуральных поступлений продуктов питания	566,0	585,0	378,0
Стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров	156,0	81,0	41,0
Расходы на конечное потребление	11768,0	10873,0	7119,0
Располагаемые ресурсы	2953,0	15580,0	12758,0

Источники: Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах

Вологодской области в 2014 году, апрель 2015: стат. бюллетень/ Вологдастат, 2015г. – 39с.

Располагаемые ресурсы – объем денежных и натуральных (в стоимостной оценке) средств, которыми располагали домашние хозяйства для финансирования своего потребления и создания сбережений в период обследования, представляют следующую структуру (табл. 5). Данные показывают разницу располагаемых ресурсов на покупку продуктов питания, непродовольственных товаров, расходов на конечное потребление семей однодетных и семей с 2-3 детьми.

Таблица 5. – Структура располагаемых ресурсов в домохозяйствах, имеющих детей, в 2014 году (в %)

	Домохозяйства, имеющие детей до 16 лет		
	1 ребенка	2 детей	3 детей
Потребительские расходы: из них: на покупку продуктов питания	12,3	21,5	19,1
На покупку непродовольственных товаров	14,1	24,7	15,7
Расходы на покупку недвижимости	3,6	2,9	0
Натуральный доход из них:	2,5	4,3	3,4
Стоимость натуральных поступлений продуктов питания	1,9	3,8	3,0
Расходы на конечное потребление	39,8	69,8	55,8

Источники: Структура располагаемых ресурсов в домохозяйствах, имеющих детей, в 2014 году (в %) апрель 2015: стат. бюллетень/ Вологдастат, 2015г. – 39с.

Следовательно, если уровень материального обеспечения семьи низкий, то она не имеет возможности предоставить ребенку необходимые условия для полноценного развития, организовать здоровое и правильное питание [3], что может привести к снижению показателей рождаемости, увеличению смертности, естественного прироста населения. В Вологодской области коэффициент рождаемости в 2013-2014 году выше (13,6-13,8 соответственно), чем в РФ(13,3-13,2) и СЗФО(12,3-12,2), как и значение естественной убыли и численности детей, умерших в возрасте 1 года на 1000 родившихся. Несмотря на относительно более высокий коэффициент рождаемости в Вологодской области по сравнению с СЗФО статистические

данные регистрируют рост заболеваемости новорожденных. Так, в 2012 году около 29% детей в Вологодской области (по России – 34%) родились уже больными или заболели в ближайшее после рождения время, что почти в 2 раза больше, чем в 1990 году (рис. 2).

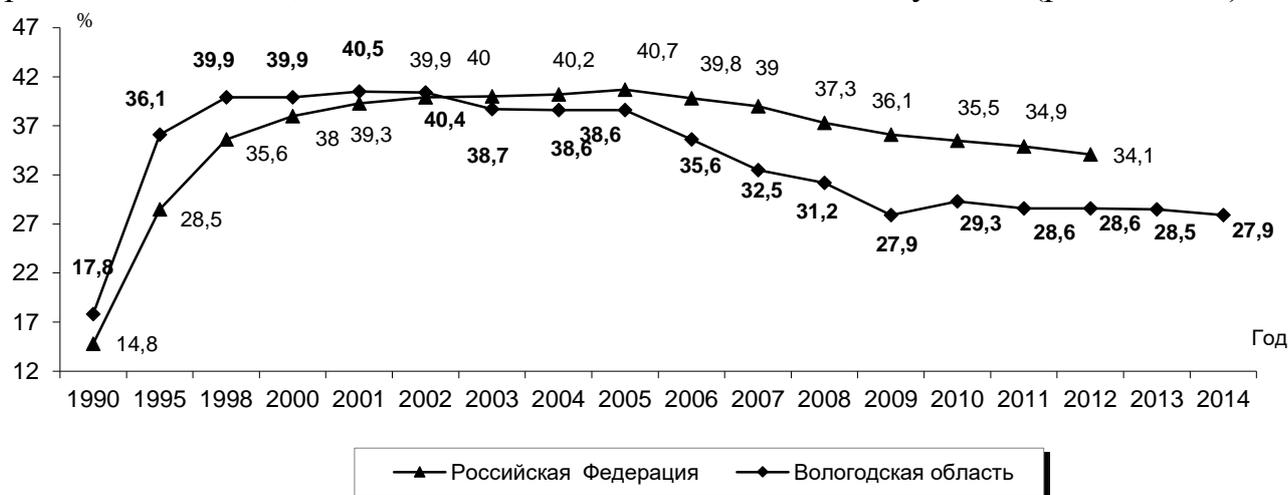


Рисунок 2. – Заболеваемость новорожденных детей в РФ и Вологодской области

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> Основные показатели деятельности учреждений здравоохранения Вологодской области за 2014 г. – Вологда: МИАЦ, 2014.– 139 с..

В 2013 году заболеваемость новорожденных детей в Вологодской области составляла 28,5 %, в 2014 году 27,9%, что свидетельствует о сохранении высоких показателей [7].

Нездоровье детей – это один из факторов снижения возможностей и способностей человека к трудовой деятельности, так как оценочные критерии психофизиологической составляющей трудового потенциала включают в себя показатели рождаемости, заболеваемости, состояния здоровья и развития не только взрослого, но и детского населения [1].

Более углубленный анализ этих проблем позволяет провести в Вологодской области мониторинговое исследование «Изучение формирования здорового поколения», начатое в 1995 году. В нем принимают участие семьи с новорожденными детьми, проживающими в г. Вологда и Череповец, районных центрах – г. Великий Устюг и Кириллов, поселке городского типа Вожега. К настоящему времени задействованы пять когорт (дети 1995, 1998, 2001, 2004, 2014 годов рождения), что расширяет возможности для выявления и анализа тенденций и факторов здоровья и развития детей. В 2014 году объем выборки составил 370 семей с новорожденными детьми. Был проведен социологический опрос по формализованной анкете. Она включала вопросы для родильницы и для врачей-гинекологов, педиатров. Раздел для матери новорожденного содержал вопросы о составе семьи и семейном положении,

профессиональной деятельности и образования респондентов, условиях труда, материальном статусе, обеспечении питанием матери во время беременности, наличии вредных привычек, оценке матерью здоровья ребенка и членов семьи, качестве оказываемой медицинской помощи. Вопросы для гинекологов и педиатров отражали акушерский анамнез женщин, оценку состояния здоровья новорожденного ребенка, соответственно.

Остановимся на социально-демографических характеристиках семьи, влияющих на здоровье и развитие детей: возрасте родителей, категории семей, образовании матери и отца, доходах, обеспечении питанием, трудозанятости, материальном обеспечении.

Как и данные статистики, результаты предыдущих лет мониторингового исследования свидетельствуют о том, что наблюдается постарение рождаемости, которое является одним из факторов риска развития патологии матери и ребенка. Средний возраст матерей в 2014 году – 29 лет. Удельный вес количества женщин в возрасте 25-29 лет составляет 29%, то есть треть опрошенных. Средний возраст отцов – 34 года, наибольшее количество их относится к возрастной категории от 25 до 29 лет.

В исследовании участвовали следующие семьи: 49 % – с одним ребенком, 39% – с двумя, 12% – с тремя и более детьми. Большинство детей (93%) родились в полных семьях, 74% из них нуклеарные, 50% семей уже имели в своем составе детей, причем процент наличия старшего ребенка в районах области выше (63%), чем в городах (50%). Обращает на себя внимание и тот факт, что в сельской местности показатель количества многодетных семей выше (20%), чем в г. Вологде (11%) и г. Череповце (12%) (табл. 6).

Таблица 6. Социальный паспорт семей когорты 2014 г.р. (в % от количества опрошенных)

Наименование показателя	Среднее	Вологда	Череповец	Районы
Возраст матери (лет)	28,5	28,6	28,7	27,5
Возраст отца (лет)	33,5	31,3	31,0	28,9
Тип семьи (%):				
- полная	93,2	89	97,3	97,5
- неполная	6,8	1,0	2,7	2,5
*нуклеарная	74,0	72,0	76,0	75,0
*сложная	19,5	17,1	21,5	22,5
Наличие других детей (%)	51,0	45,0	55,0	62,5
Многодетные семьи (%)	12,0	11,0	12,0	20,0

Источник: Данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения», ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Уровень образования у женщин представляет следующую структуру:

большую долю составляли опрашиваемые с высшим образованием 45%, со средним профессиональным 27% и получившие основное общее образование 10% (табл. 7). Удельный вес отцов с высшим и средним образованием имеет равное значение и составляет 32%, с основным общим 14%.

Таблица 7. Характеристика образования родителей когорты 2014 года (в % от числа опрошенных)

Родители	Мать				Отец			
	Среднее	Вологда	Череповец	Районы	Среднее	Вологда	Череповец	Районы
Высшее	44,9	48,1	43,6	35,0	32,4	34,3	35,6	12,5
Бакалавриат	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Незаконченное высшее	5,4	6,1	5,4	2,5	4,6	4,4	6,0	0,0
Среднее профессиональное	26,8	25,4	26,8	32,5	32,2	30,9	29,5	47,5
Среднее общее	8,6	5,0	10,7	17,5	6,5	4,4	8,7	7,5
Основное общее	10,3	10,5	10,1	10,0	14,1	12,2	14,1	22,5
Начальное общее	2,2	2,2	2,0	2,5	4,1	3,9	3,4	7,5

Источник: Данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения», ИСЭРТ РАН, 2014 г.

В рамках исследования выявлено, что в Вологде и Череповце доля родителей с высшим образованием выше, чем в районах. В сельской местности отцы имеют в большем проценте случаев среднее профессиональное и основное общее образование. Широкая распространенность высшего образования у родителей позволяет прогнозировать возможность использования более высокого уровня воспитательного потенциала, в том числе и медицинской активности семьи для развития ребенка в будущем. Следующие факторы развития и здоровья детей – это профессиональная занятость родителей и материальная обеспеченность семьи. Характеризуя выборку семей когорты 2014 года рождения, нужно отметить, что большинство родителей в период зачатия ребенка работали (84%). Причиной меньшей занятости женщин по сравнению с мужчинами является обучение в высших и средних учебных заведениях (5%), нахождение в отпуске по уходу за ребенком (3%), безработица (2%). В гендерном аспекте охват учебной занятостью выше среди женщин. Наиболее распространенными отраслями деятельности родителей являются: промышленность, строительство, торговля, социальная сфера и органы силовых структур. Анализируя данные о количестве детей и занятости матерей за год до рождения ребенка, выявлено, что в семьях с детьми в большинстве случаев матери работали, 22% многодетных матерей

не трудоустроены, не обучались (можно предположить, что они находились в отпуске по уходу за ребенком), с двумя – в 12 %, с одним – в 8% (табл. 8).

Таблица 8. – Зависимость количества детей от рода занятий матери, 2014 г. (в % от числа опрошенных)

Род занятий матери	Наличие детей		
	Один ребенок	Двое детей	Трое и больше
Работа	83,4	87,5	75,6
Учёба в ВУЗе, техникуме, колледже, школе	8,3	0,7	2,2
Остальные	8,3	11,8	22,2

Источник: Данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения», ИСЭРТ РАН, 2014 гг.

На основании оценки финансового положения получено, что более трети респондентов отметили «достаточность денежных средств при определенных условиях», 23% – достаточность для нормальной жизни, недостаточность – 31%. Повысился уровень благосостояния семей по критерию «достаточность средств, чтобы ни в чем себе не отказывать» с 0% в 1995 году до 23% в 2014 году (табл. 9).

Таблица 9.– Распределение ответов на вопрос: «Оцените, пожалуйста, возможности удовлетворения потребности Вашей семьи исходя из её совокупного дохода?» (в % от числа опрошенных)

Оценка	Годы опроса				
	Ап рель 1995	Фев раль 1998	Фев раль 2001	Ап рель 2004	Ап рель 2014
Денег вполне достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать	0,0	1,5	4,6	8,7	22,8
Денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, однако более крупные покупки приходится откладывать на потом	26,5	37,7	38,8	41,5	35,3
Денег хватает только на приобретение продуктов питания	53,1	36,7	35,4	27,2	31,4
Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания, приходится влезать в долги	12,2	14,1	6,9	5,7	6,5

Источник: Данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения», ИСЭРТ РАН, 2005, 2008, 2011, 2014 гг.

Одним из важных аспектов жизнеобеспечения человека является питание. От размера совокупных доходов семьи зависит возможность обеспечения пищевыми продуктами. Доля расходов на питание в 2014 году составила в среднем 52% (табл. 10). По сравнению с предыдущими периодами исследования она уменьшилась, исключение составляет 1998 год 45%.

Таблица 10. – **Распределение ответов на вопрос: «Пожалуйста, отметьте какая часть доходов Вашей семьи уходит на питание?» (в % от общего количества)**

Год обследования	1995	1998	2001	2004	2014
Доля расходов	66	45	68	60	52

Источник: Данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения», ИСЭРТ РАН, 2005, 2008, 2011, 2014 гг.

Большинство рожениц (48%) согласились с тем, что после наступления беременности питание стало более разнообразным, 26% – не изменили свой рацион, 22% – улучшили качество потребляемых продуктов (табл. 11) [8].

Таблица 11. – **Распределение ответов на вопрос: «Узнав, что вы беременны, изменили ли Вы характер питания?» (в % от количества опрошенных)**

Вариант ответа	Когорта 1995 г.р.	Когорта 1998 г.р.	Когорта 2001 г.р.	Когорта 2004 г.р.	Когорта 2014 г.р.
Питание стало более разнообразным	55,4	56,8	54,6	64,2	47,8
Питание не изменилось	29,7	28,1	21,1	17,7	25,9
Улучшилось качество потребляемых продуктов	13,9	13,1	22,3	17,4	21,9

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 1995, 1998, 2001, 2004, 2014 гг.

Основной причиной, почему после наступления беременности женщина не может улучшить свое питание, является отсутствие денежных средств в семье – 33% (табл. 12).

Таблица 12. – **Распределение ответов на вопрос: «Если питание не улучшилось, то почему?» (в % от тех, кто не изменил характер питания)**

Вариант ответа	Когорта 1995 г.р.	Когорта 1998 г.р.	Когорта 2001 г.р.	Когорта 2004 г.р.	Когорта 2014 г.р.
Для этого нет денег	27	36	43	28	33
Считаю, что это не важно	23	25	15	19	20
Мало, что можно купить, ограниченный выбор продуктов питания	30	4	6	9	2
Другое	7	18	2	30	27

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 1995, 1998, 2001, 2004, 2014 гг.

Несмотря на негативную тенденцию заболеваемости новорожденных детей в стране и регионе, в ходе социологического исследования была выявлена положительная динамика количества детей с 1 группой здоровья на 13% с 2004 по 2014 год, уменьшение 2А группы на 8% и 2Б на 6%, 3 и 4 группы на 1%. Отрицательным моментом стало появление в 2014 году детей-инвалидов (табл. 13).

Таблица 13. – Группы здоровья новорожденных детей (удельный вес, в % от числа опрошенных)

Группы здоровья	Год обследования детей				
	1995	1998	2001	2004	2014
1 группа (здоровые дети)	8,3	5,5	5,8	1,2	14,5
2А группа (дети с минимальной степенью риска формирования хронических заболеваний)	59,7	39,2	31,9	62,3	54,8
2Б группа (дети, имеющие функциональные и морфологические отклонения)	29,2	46,3	58,5	34,0	28,1
3, 4 группы (дети, имеющие хронические заболевания)	2,8	9	3,8	2,5	1,08
V (состояние декомпенсации)	0	12,6	1,2	0	0,27
Ребенок инвалид	0	0	0	0	0,27

Источник: Данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения», ИСЭРТ РАН, 2005, 2008, 2011, 2014 гг.

Если посмотреть взаимосвязь здоровья новорожденных детей и доходов семьи, то получим, что дети с первой группой здоровья более чем в 61% случаев рождаются в семьях, где доходы «достаточны для нормальной жизни, достаточны при определённых условиях». В семьях, где доходы «недостаточны» – в 33% и в семьях, где «совершенно недостаточны» в 6% случаев (табл. 14).

Таблица 14. – Зависимость здоровья новорожденных детей от доходов в семье, 2014 г. (в % от числа опрошенных)

Характеристика доходов	I группа здоровья	II группа здоровья	III, IV группа здоровья
Достаточны, для нормальной жизни, достаточны при определённых условиях	61,3	62,5	50,0
Недостаточны	32,7	25,0	50,0
Совершенно недостаточны	6,0	12,5	0,0

Источник: Мониторинг условий формирования здорового поколения / ИСЭРТ РАН, 2014 г.

В семьях, с одним ребенком показатели доходов «недостаточных и совершенно недостаточных» ниже, чем в семьях с двумя и тремя детьми (табл. 15).

Таблица 15. – **Зависимость количества доходов в семье от количества детей, 2014 г.** (в % от числа опрошенных)

Характеристика доходов	Наличие детей		
	Один ребенок	Двое детей	Трое и больше
Достаточны для нормальной жизни, достаточны при определённых условиях	32,3	28,4	59,1
Недостаточны	29,1	37,2	29,5
Совершенно недостаточны	6,3	5,8	11,4

Источник: Мониторинг условий формирования здорового поколения / ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Подводя итог, можно сказать, что в исследовании установлена важная роль материальной обеспеченности, фактором является экономическая активность семьи в формировании здоровья детей, и как следствие трудового потенциала. Высокий уровень достатка позволяет обеспечить определенный набор материальных благ, способствующих формированию здорового поколения. Низкий уровень доходов обуславливает недостаточную покупательную способность семьи, что сказывается на качестве питания, получения образования, возможностях приобретения лекарств и витаминов, оздоровления и лечения. Если большая часть доходов используется на приобретение минимально необходимого набора продуктов и самые неотложные нужды, то семья не в состоянии удовлетворить другие потребности (социальные, медицинские, образовательные, культурные, рекреационные). Исходя из этого государственная политика поддержки граждан, имеющих детей, должна быть направлена на обеспечение условий для повышения уровня занятости, экономической активности родителей. Более эффективны могут быть виды помощи ориентированные не только на оказание материальной помощи, но и на создание условий для использования и развития внутреннего потенциала семьи. Меры социально-экономической поддержки должны иметь целевой, индивидуально-ориентированный характер, учитывать специфику городской и сельской местности. Для этого необходимо:

- не только увеличить пособие по уходу за ребенком до уровня среднемесячной заработной платы матери, предусмотреть возможность обеспечения местами в детских дошкольных учреждениях до 3-х летнего возраста [13], но, и :

- продолжить практику прохождения профессиональной переподготовки женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком, предоставления неполного рабочего времени женщинам, имеющим несовершеннолетних детей до 14 лет;

- расширить использование «гибкого» графика трудовой деятельности для матери и отца;

- обеспечить возможности заниматься личным подсобным хозяйством (заключения социального контракта (как метода использования

собственного потенциала семьи);

- создавать новые рабочие мест, стимулировать предпринимательскую деятельность.

Использованные источники:

1. Гулин, К.А. Трудовой потенциал региона [Текст] / К.А. Гулин, А.А. Шабунова, Е.А. Чекмарева; под рук. проф.В.А. Ильина. – Вологда: ИСЭРТ РАН,2009. – 84 с.
2. Головчин, М. А. Образование: региональные проблемы качества управления [Текст]: монография/ М.А. Головчин, Г.В. Леонидова, А.А. Шабунова.– Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 197 с.
3. Дементьева, И.Ф. Факторы риска современного детства [Текст] / И.Ф. Дементьева // Социологические исследования. – 2011. – № 10. – С. 108-112.
4. Заседание президиума Госсовета, посвящённое политике в области семьи, материнства и детства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/news/20265>.
5. Монахов, М.В. Влияние качества жизни семей на состояние здоровья детей [Электронный ресурс] / М.В. Монахов, И.С. Цыбульская. – Режим доступа : <http://vestnik.mednet.ru/content/view/150/27>.
6. Основы психологии семьи и семейного консультирования под. ред. Н.Н. Посысоева.– М.: Владос-Пресс, 2004. -328 с.
7. Основные показатели деятельности учреждений здравоохранения Вологодской области за 2013 гг. – Вологда: МИАЦ, 2014.– 132 с.. Основные показатели деятельности учреждений здравоохранения Вологодской области за 2014 гг. – Вологда: МИАЦ, 2014.– 139 с..
8. Отчет о научно- исследовательской работе «Мониторинг условий формирования здорового поколения (промежуточный), Вологда, ИСЭРТ РАН, 2014 год.
9. Правкина, Я.Ю. Социальный портрет молодого дистанционного работника: анализ эмпирических данных региональных исследований // Гуманитарные научные исследования. – Январь 2013. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2013/01/2183> (дата обращения: 25.05.2014).
10. Репродуктивный потенциал населения региона: состояние, тенденции, перспективы [Текст] / коллектив авторов под руководством д.э.н., профессора В.А. Ильина. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2005.
11. Разварина И.Н. Семья как социальный институт развития личности ребенка в подростковом и юношеском возрасте / И.Н. Кондакова, И.Н. Разварина // Проблемы развития территории. – 2014. – №8(74). – С. 100-109.
12. Смирнов Я.О. Факторы реализации воспроизводственного потенциала современной российской семьи: автореферат дис. канд. социологических наук: 22.00.04 / Я.О. Смирнов; [Место защиты: Нижегородском государственном университете им. Н.И. Лобачевского].- Нижний Новгород,

2012.- 22 с.

13. Шабунова, А.А. Двадцать лет мониторинга детского здоровья: организация результаты, выводы / А.А. Шабунова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 2(38). – С. 116-128.

14. 10. Шабунова, А.А. Здоровье детей: итоги пятнадцатилетнего мониторинга [Текст]: монография / А.А. Шабунова, М.В. Морев, Н.А. Кондакова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 262с.

15. Шабунова А.А. Незарегистрированные союзы – привычное новое [Текст] / А.А. Шабунова, О.Н. Калачикова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. Н.Новгород. Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского. – 2015.– № 1 (37). – С. 183–191.

16. Owen, D. OUR NDS [Text] / D.Owen.– Suffolk, Bungay, 1989.– p.198.

Репнев В.А., к.э.н.

доцент

Дмитровский филиал

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, Московская обл., г. Дмитров

О НЕКОТОРЫХ ЗАДАЧАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассматривается необходимость изменения с социальных позиций параметров оценки результатов развития отдельных районов.

Рынок труда, развитие региона, содержание семьи, стоимость жилья.

Как правило, о развитии региона говорят, опираясь на сведения о росте валового регионального продукта, размерах инвестиций, объемах промышленного и сельскохозяйственного производства. Эти показатели «удобны», если экономика региона опирается на модель развития, где «прибыль за счет потребителя», а не «вместе с потребителем», качество предлагаемого продукта вторично относительно получаемого дохода, выгодоприобретатели-собственники имущества и инвесторы, а разрушение среды обитания никого ни к чему не обязывает.

Развитие региона – это, прежде всего, изменение условий жизни в лучшую сторону, возможность его жителей «реализовать себя», добиться успеха. Какого человека, работающего по найму или получающего нестабильный доход, можно назвать успешным в жизни? Кажется Конфуций говорил: «хочешь успеха – думай о внуках». Для начала, важно быть интересным собеседником для своих детей, а для этого - получить конкурентное образование, больше читать, а не «сидеть» в соцсетях.

Далее, успех ассоциируется с тем, что бы дети жили лучше, чем их

родители или, по крайней мере, получили хорошее образование и перспективную профессию, реализовали себя в той социальной среде, к которой они хотели бы принадлежать по уровню дохода, набору предметов, позволяющим считать себя благополучным обывателем, и т.д., сделали карьеру или добились успеха в бизнесе, создали семью.

Какие условия развития региона позволяют реализовать эти представления об успехе? Во-первых, возможность приобретения жилья молодой семьей. Во-вторых, наличие рабочих мест, отвечающих желаемому уровню дохода и карьерным устремлениям, а также возможность реализации себя в бизнесе. В-третьих, развитие инфраструктуры региона, отвечающей этим требованиям и обеспечивающей улучшение среды обитания (среды общения, транспортная доступность, экология).

Если эти условия не реализуются или недостаточно уделяется внимание этим вопросам, то регион становится привлекательным в качестве низкоквалифицированного рынка труда и, как следствие, - падение интеллектуального уровня населения региона, усиление оттока среди наиболее грамотных специалистов, сохранение теневой экономики.

Судя по тому, какие процессы имеют место в ряде районов Московской области, необходимо менять социально-экономические характеристики оценки результатов их развития и вот почему.

1. Основной тип поведения молодежи – склонность к конформизму. Об этом говорит и выбираемая форма получения высшего образования (лишь бы диплом) и стремление вписаться в существующие условия (согласие на любую работу). Образование, позволяющее претендовать на работу, отвечающую желаемому уровню дохода, получить достаточно сложно (требуются навыки самоотдачи, развитый интеллект и здоровье, что утрачивается еще в школе) и дорого. В этих условиях в районах реализуются более примитивные формы бизнеса с минимальными рисками.

2. Рынок труда в лице существующего малого и среднего бизнеса не в состоянии обеспечить профессиональный и карьерный рост. Никто не задумывается о создании высокотехнологичных рабочих мест и отвечающих этому старт-апов, привлечением на работу людей, вокруг которых можно создавать рабочие места.

Так в Дмитровском районе Московской области число работающих предприятий малого бизнеса сохраняется на уровне 6-7 тыс. Средняя заработная плата в малом бизнесе – 15-20 тыс. руб./мес. Из 18 млрд. руб. фонда оплаты труда в районе только 8 млрд. руб. аккумулируются в предпринимательской сфере, а на содержание района расходуется 10 млрд. руб. в год - на 10% больше. [1]

3. Рынок труда в районе остается низкооплачиваемым. В результате из общего числа трудоспособного населения 26 тыс. чел. работают в районе, 22 тыс. чел. – в других регионах, 34 тыс. – домохозяйки и рантье (включая

арендодателей). Рассчитывать на рост доходов населения не приходится, поскольку в район приезжает до 5 тыс. чел. год, из которых постоянно работают до 1 тыс. чел. из других регионов России, и до 500 чел. «оседает» из стран СНГ.

Программой развития Дмитровского района предполагается увеличить в течение 3-х лет площадь торговых площадей в 1,5 раза. Это решение не приведет к росту занятости или оплаты труда в районе, поскольку в рамках ЕВРАЗС на рынок труда придут мигранты из Армении, Казахстана и Киргизии.

4. Сохраняется тенденция опережающего роста затрат на содержание семьи по сравнению с ростом заработной платы при падающем курсе рубля. Последнее ведет к росту стоимости импортируемых товаров и товаров российских производителей, использующих импортное сырье и комплектующие. По данным Мособлстата зависимость экономики Московской области от поставок продукции из-за рубежа в 2013 г. выражалась суммой в 28 млрд. долл. (в т.ч. 19 млрд. долл. – США, Германия, Италия, Польша, ВБ, Франция, Япония) при общем объеме экспорта области – 5 млрд. долл. [2] Ломать сложившуюся систему торговых отношений и выстроенную под нее структуру – удовольствие дорогое.

5. Имеет место тенденция опережающего роста стоимости приобретения жилья и его обслуживания по сравнению с ростом доходов населения вне зависимости от спада (в стоимость закладываются дополнительные риски) или экономического подъема (растет альтернативная стоимость инвестиций). Причем базовые условия уже запредельные. При средней заработной плате в 30 тыс. руб. доход семьи можно оценить в 50 тыс. руб./мес. или 600 тыс. руб. в год. Стоимость однокомнатной квартиры составляет 5 годовых доходов (3 млн. руб.). При ипотечном кредите в 2 млн. руб. на 10 лет при ставке 15% годовых расходы семьи на эти цели в 1-ый год составят 600 тыс. руб. (200 тыс. погашение долга, 300 тыс. – проценты и 100 тыс. – коммунальные платежи и проч. расходы).

6. «Отвязанная» от реальных доходов населения стоимость жилья:

- делает непривлекательным для инвестора сдачу в аренду жилых помещений. Ставки арендной платы в связи с избыточным предложением падают при росте доходности альтернативных вариантов размещения средств. Так, сдача в аренду однокомнатной квартиры приносит 15-20 тыс. руб./мес., а размещение на депозите в банке аналогичной суммы (3-4 млн. руб.) по ставке 12% годовых позволяет получать 30-40 тыс. руб.;

- создает условия, при которых жилье в Московской области приобретают высокооплачиваемые работающие в районах нефте- и газодобычи и ряда других территорий, а также жителями Москвы. Последние приобретая «условия проживания» в области получают ренту от сдачи в аренду московской квартиры;

- приводит к формированию в районах анклавов разрушающегося жилого фонда. Так, г. Дмитрове, в ближайшее время, необходимо начинать программу расселения 77 домов 1950-1969 гг. постройки и на подходе- 52 дома постройки 1970-1979гг., в которых проживает более 12 тыс. чел.;

- ведет к увеличению числа инвестиционных квартир даже в условиях экономического спада из-за отсутствия инвестиционной альтернативы, что делает рынок жилья неликвидным, со всеми вытекающими последствиями аналогичными ипотечному кризису американского рынка. При «всплеске» жилищного строительства в г. Дмитрове в 2000-2013гг. на 448 тыс. кв.м. жилой площади зарегистрировано 2700 чел. (1 человек в расчете на 166 кв.м.). В домах, построенных в 2012г. зарегистрировано 162 чел. или 1 чел. в расчете на 256 кв.м. жилой площади.[3]

В перспективе в социальном плане в области можно прогнозировать рост числа пенсионеров за счет их миграции из других регионов, усиление социального расслоения и конкуренции на рынке труда.

Можно предложить для оценки и контроля перечисленных процессов в регионах ряд параметров, позволяющих их описать:

- уровень дохода, обеспечивающего возможность приобретения жилья семьей по ипотеке;
- процесс создания высокотехнологичных рабочих мест;
- условия привлечения в регион специалистов;
- баланс трудовой миграции коренного населения района;
- соотношение затрат на содержание семьи в сопоставлении с ее реальными доходами;
- изменение качества среды обитания;
- перспективы переподготовки работников исчезающих профессий.

Использованные источники:

1. Перечень муниципальных программ Дмитровского муниципального района Московской области на 2014-2018 гг. [http:// www.dmitrov-reg.ru](http://www.dmitrov-reg.ru).
2. Официальная статистика. [http:// www.msko.gks.ru](http://www.msko.gks.ru).
3. Жилой фонд Дмитрова Московской области. [http:// www.gosjkh.ru/hauses/](http://www.gosjkh.ru/hauses/).

Рогозина Ю.А.

студент 4го курса

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Аннотация

В данной статье рассмотрено определение и основные свойства оборотных активов, на основании которых выделена их классификация по четырем признакам. Выявлены нормируемые и ненормируемые оборотные активы на основании изученных научных источников. Отражена

актуальность использования различных классификаций для эффективного управления оборотными активами.

Ключевые слова

Оборотные средства, оборотные активы, классификация оборотных средств, оборотные фонды, фонды обращения, нормирование оборотных средств

Оборотные средства являются важнейшим ресурсом, обеспечивающим текущее функционирование компании, то есть наличие оборотных средств позволяет предприятию продолжать производить и реализовывать продукцию.

В связи с тем, что оборотные активы в стоимостной форме полностью входят в себестоимость продукции и полностью потребляются в ходе одного производственного процесса, возникает необходимость их возмещения после завершения производственного цикла. Возмещение затраченных оборотных средств происходит после продажи производимой продукции: средства, затраченные на использованные оборотные средства, возмещаются и могут быть снова затрачены на приобретение необходимых оборотных средств для осуществления следующего производственного цикла.

Следовательно, оборотные активы – это те средства, из которых производится продукция, при этом они обладают следующими свойствами:

- 1) полностью потребляются за один производственный цикл;
- 2) изменяют свою форму;
- 3) их стоимость полностью включается в себестоимость готовой продукции.

Рассмотрим подробнее классификацию оборотных средств.

- 1) Оборотные активы делятся по сферам оборота на оборотные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды состоят из производственных запасов, незавершенного производства и расходов будущих периодов.

Фонды обращения – это те средства, функционирование которых происходит в рамках сферы обращения. К фондам обращения относятся готовая продукция, товары отгруженные, дебиторская задолженность, средства в расчетах, в кассе и на счетах компании.

Особенностью фондов обращения является то, что они не изменяют свою натурально-вещественную форму, чем отличаются от оборотных производственных фондов.

В связи с этим, можно сказать, что оборотные активы – это денежные средства, вложенные в оборотные фонды и фонды обращения.

- 2) По методу управления оборотные активы делятся на нормируемые и ненормируемые.

Нормирование является одним из основных методов управления

оборотными активами, поэтому важно понимать, какие элементы оборотных средств можно нормировать, а для каких методики нормирования не предусмотрены.

К нормируемым оборотным средствам относятся производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовая продукция.

При этом при изучении литературных источников можно наблюдать разногласия авторов по вопросу, какие оборотные средства считать ненормируемыми.

В таких источниках как учебники «Экономика предприятия» Т.И. Юрковой, С.В. Юркова, «Экономика предприятия» И.П. Хунгуреевой, Н.Э. Шабыковой, И.Ю. Унгаевой к ненормируемым оборотным активам относятся отгруженные товары, денежные средства и дебиторская задолженность. При этом в учебнике «Экономика предприятия» В.Д. Грибова и В. П. Грузинова денежные средства и дебиторская задолженность относятся к нормируемым оборотным средствам. Также стоит отметить, что нормирование дебиторской задолженности и денежных средств является очень распространенной темой для исследований, в результате которых было разработано методики нормирования дебиторской задолженности и денежных средств. Модель остатка нормы денежных средств опубликована в журнале «Справочник экономиста» №7 за 2007 год Д.М. Андреевым, В.Д. Андреевой, а методика расчета норматива дебиторской задолженности опубликована в журнале «Финансовый директор» №2 за 2006 год. Также методику нормирования денежных средств и дебиторской задолженности можно найти в учебнике для вузов «Корпоративные финансы» под редакцией М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой, 2011 год.

3) По источникам формирования выделяют следующие виды оборотных средств:

- собственные,
- заемные,
- привлеченные.

Собственные средства принадлежат предприятию на правах собственности. К таким активам относятся прибыль, уставный фонд, амортизационный фонд, специальные фонды.

К заемным средствам относятся ссуды, долгосрочные и краткосрочные кредиты.

Средства, которые не принадлежат компании на правах собственности, но при этом временно используются в обороте, называются привлеченными. В качестве привлеченных средств может выступать кредиторская задолженность.

Источники формирования оборотных активов крайне важны при управлении ликвидностью и платежеспособностью компании, а также

влиять на степень финансовой устойчивости предприятия.

4) По степени ликвидности оборотные активы подразделяются на наиболее ликвидные активы, быстро реализуемые активы и медленно реализуемые активы.

К наиболее ликвидным активам относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

В быстрореализуемые активы включается дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев.

В состав медленно реализуемых активов включаются производственные запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторская задолженность, погашение которой ожидается более чем через 12 месяцев, а также прочие оборотные активы.

Данная классификация используется при оценке ликвидности баланса предприятия, а также удобна в использовании при проведении анализа коэффициентов ликвидности.

Таким образом, особенности классификаций оборотных активов по различным признакам очень важны при их анализе и управлении ими.

Использованные источники:

1. Т.И. Юркова, С.В. Юрков Экономика предприятия, электронный учебник, 2006.- 119 с.
2. Хунгуреева И.П., Шабыкова Н.Э., Унгаева И.Ю. Экономика предприятия: Учебное пособие. – Улан-Удэ, Изд-во ВСГТУ, 2004. – 240 с.
3. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 336 с.: ил.
4. М.В. Романовский, А.И. Вострокнутова Корпоративные финансы: Учебник для вузов. - СПб. Питер, 2011. — 592 с.: ил.
5. Журнал «Справочник экономиста» №7 за 2007 год статья "Модель нормы остатка денежных средств" Андреева Д.М., Андреевой В.Д.
6. Журнал «Финансовый директор» №2 за 2006 год [Офиц. сайт], URL: <http://fd.ru/articles/16678-kak-normirovat-oborotnye-aktivy-kompanii>, (дата обращения 27.05.2015)

*Родина Л.А., д.э.н.
доцент, профессор*

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМ РИСКОМ ПОТЕРИ ОПЕРАТИВНОГО ВРЕМЕНИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Статья посвящена вопросам управления риском неполной, неточной и несвоевременной информации при принятии решений в рамках деятельности промышленных предприятий. Основное внимание уделено выявлению причинно-следственных связей между источником возникновения риска и методами его трансформации.

Ключевые слова: управление риском, информационная неопределенность, принятие управленческого решения.

Современная экономическая деятельность промышленных предприятий сопряжена с целым спектром рисков, наиболее важным из которых выступает неполнота, неточность и несвоевременность информации при принятии решений в рамках деятельности хозяйствующего субъекта. Более того, информационная неопределенность сама по себе выступает главным источником большинства предпринимательских рисков. Именно поэтому вопросам управления риском неполной, неточной, несвоевременной информации необходимо уделять первостепенное внимание, минимизируя, тем самым, большинство иных рисков.

Планирование мероприятий по минимизации или нейтрализации любого риска, прежде всего, предполагает его четкую идентификацию и выявление источника возникновения. В этой связи, обобщенно, можно сформулировать четыре основные причины возникновения риска неполной, неточной и несвоевременной информации при принятии решений (табл. 1): некомпетентность лица, принимающего решение, в определении источников и критериев информационного обеспечения; отсутствие представления о целях, ресурсах и механизмах достижения целей; неэффективная организация информационного обеспечения и технические причины.

Таблица 1

Фрагмент базы сценариев нейтрализации источников потерь
оперативного времени в управленческой деятельности

Источник потери времени	Причина возникновения	Мера нейтрализации
Неполная, неточная и несвоевременная информация	Некомпетентность лица, принимающего решение, в определении источников и критериев	Делегирование функций сбора и обработки информации
		Выбор критериев необходимости и достаточности информационного обеспечения
		Тщательный отбор надежных

	информационного обеспечения	источников информации
		Использование прямых длительных связей с поставщиками информационных ресурсов для обеспечения предсказуемости их поведения и гарантий в отношении поставляемого ресурса
	Отсутствие представления о целях, ресурсах и механизмах достижения целей	При высоком уровне ответственности решений – дублирование каналов коммуникации
		Организационные мероприятия по созданию корпоративной культуры в вопросах информационной открытости
Неэффективная организация информационного обеспечения	Открытый информационный обмен между всеми участниками внутрифирменного процесса	
	Применение современных управленческих технологий (на базе информационных систем)	
		Разработка внутрифирменных информационных систем
		Регламентация процедур сбора, хранения и распределения информационных ресурсов
1	2	3
		Организационно-технические мероприятия по адресному информационному обеспечению «центров прибыли»
		Определение содержания, форм представления, объема, каналов передачи, приемника передаваемой информации
		Разграничить сферы ответственности подразделений
		Формирование корпоративной культуры, направленной на добросовестность в вопросах информационного обмена
	Технические причины	Установка современных средств связи с целесообразным уровнем дублирования (телефон, факс, электронная почта, мобильная связь)

Естественно, специфика деятельности каждого конкретного промышленного предприятия предполагает расширение или уточнение данного перечня.

Для нейтрализации источника риска – некомпетентность лица, принимающего решение, в определении источников и критериев

информационного обеспечения – предлагается, прежде всего, делегирование функций сбора и обработки информации. На основе технологии делегирования «компетенция» передается задача поиска, сбора, обработки и хранения необходимой информации специалисту, имеющему компетенции в сфере информационных технологий. Данное решение высвободит менеджера от рутинных задач и повысит, прежде всего, качество информации для принятия решений.

Также в качестве меры нейтрализации причины некомпетентности предлагается выбор критериев необходимости и достаточности информационного обеспечения. Данный выбор осуществляется сугубо индивидуально под конкретный вид деятельности, факторы внешней и внутренней среды. Но и обобщенно можно предложить, для сферы экономики (например, машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность, строительство и т.п.) информационный шаблон, наполнение которого позволит принять обоснованное решение даже на минимуме доступных сведений. Это позволит сократить и финансовые, и временные издержки на сбор избыточной информации.

Тщательный отбор надежных источников информации предполагает возможность их рационального дублирования для разделения риска потери данных и проверки достоверности данных, полученных из независимых источников. В развитие этого направления предлагается использование прямых длительных связей с поставщиками информационных ресурсов для обеспечения предсказуемости их поведения и гарантий в отношении поставляемого ресурса.

Дублирование каналов коммуникации также увязано с выбором надежных источников информации и разделением риска потери важных сведений. Однако данная мера небесспорна, т.к. повышает издержки получения информации и риск несанкционированного доступа к данным.

Отсутствие представления о целях, ресурсах и механизмах достижения целей является одной из базовых организационных причин риска неполной, неточной и несвоевременной информации. В этой связи предлагается, прежде всего, планирование организационных мероприятий по созданию корпоративной культуры в вопросах информационной открытости. Данный сценарий позволит перейти на управленческую технологию «управление на базе информационных технологий и искусственного интеллекта», что значительно повысит оперативность принятия решений и их качество, т.к. информационная роль руководителя частично перераспределяется на экспертные системы.

В этом же ключе предлагается реализовать открытый информационный обмен между всеми участниками внутрифирменного процесса для минимизации их запросов друг другу и согласований.

Неэффективная организация информационного обеспечения выступает

третьей причиной возникновения риска неполной, неточной и несвоевременной информации. В этой связи предлагается разработка или совершенствование внутрифирменных информационных систем, снабжающих в оперативном режиме информацией всех участников управленческого контура. Регламентация процедур сбора, хранения и распределения информационных ресурсов позволит стандартизировать типовые процедуры, доводя их до автоматизма и исключая потери времени на выбор. Хотя при этом, конечно, присутствует риск бюрократизации.

Организационно-технические мероприятия по адресному информационному обеспечению «центров прибыли» направлены на приоритетное информационное обеспечение тех структур промышленного предприятия, которые имеют наибольший вклад в конечные результаты. Определение содержания, форм представления, объема, каналов передачи, приемника передаваемой информации также нацелено на стандартизацию информационных процессов с возможностью снижения временных издержек на адаптационные процессы.

Разграничить сферы ответственности подразделений позволит развести информационные потоки адресно, строго для конкретного подразделения. Хотя, данный сценарий частично противоречит целям обеспечения информационной открытости. Формирование корпоративной культуры, направленной на добросовестность в вопросах информационного обмена, коррелирует с организационными мерами по созданию корпоративной культуры в вопросах информационной открытости. Это позволит минимизировать или даже полностью исключить искажение внутренних информационных потоков.

Таким образом, комплексный подход к управлению риском неполной, неточной и несвоевременной информации позволит обеспечить оптимальный с точки зрения издержек и выгоды результат.

Родионова Е.А.

магистрант

Сысоева Е.Ф., д.э.н.

профессор

Воронежский государственный университет

Россия, г. Воронеж

БАЗЕЛЬ III: ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье обобщены основные нововведения Базеля III, рассмотрены актуальные проблемы внедрения, различные точки зрения на готовность банковской системы РФ к введению базельских требований.

Ключевые слова: Базель III, достаточность капитала, структура капитала коммерческого банка.

Значение проблем формирования и управления капиталом

коммерческих банков возрастает в свете внедрения в России рекомендаций Базеля III, которые разработаны с целью усиления регулирования, надзора и управления рисками в банках для содействия возрастанию способности банковского сектора выдерживать потрясения финансового и экономического характера, улучшению управления рисками в банках, повышению прозрачности раскрытия ими информации.

Внедрение требований Базеля III началось с 1 января 2013 года. Переход происходит в несколько этапов и должен завершиться к 2019 году. Новые требования в отношении капитала касаются трех следующих основных направлений.

1) изменение структуры собственного капитала банков. Капитал в соответствии с Базелем III включает в себя капитал первого уровня (основной) и капитал второго уровня (дополнительный). При этом в составе основного капитала выделяются базовый (обыкновенные акции, эмиссионный доход, нераспределенная прибыль, доход от переоценки ценных бумаг) и добавочный капитал. Базель III не содержит исчерпывающего перечня инструментов, включаемых в расчет добавочного капитала и в капитал второго уровня. Вместо него разработан ряд требований, которым должны отвечать финансовые инструменты для отнесения в ту или иную часть капитала банка. Капитал первого уровня должен быть способен поглощать потери в условиях непрерывности деятельности. Капитал второго уровня должен быть способен поглощать потери в случае прекращения деятельности коммерческого банка.

В рамках внедрения стандартов Базеля III Банк России предлагает следующее:

- разделение основного капитала на базовый и дополнительный;
- ужесточение требований к субординированным кредитам и привилегированным акциям, включаемым в состав источников капитала;
- включение бессрочных субординированных кредитов в состав источников дополнительного капитала.

2) повышение требований к достаточности капитала (включая введение новых дополнительных нормативов достаточности капитала). В связи с принятием принципов Базель III вводятся новые требования к капиталу банков [1, с. 284]. С 1 января 2014 года Банком России устанавливаются минимально допустимые значения нормативов достаточности:

- норматив достаточности базового капитала (Н1.1) $\geq 5,0\%$;
- норматив достаточности основного капитала (Н1.2) $\geq 6,0\%$;
- норматив достаточности собственных средств (капитала) $\geq 10,0\%$.

Стоит подчеркнуть, что нормативы достаточности капитала, установленные Банком России, выше предусмотренных Базелем III:

- норматив достаточности базового капитала (Н1.1) $\geq 4,5\%$;

- норматив достаточности основного капитала (Н1.2) $\geq 6\%$;
- норматив достаточности собственных средств (капитала) $\geq 8\%$.

Следует отметить, что страны с отличными от 8% требованиями к общей достаточности капитала делают калибровку базельской модели. Так, например, Индия, где общее требование к достаточности капитала – 9%, уже в настоящее время применяет к базовому капиталу требование 5,5% (добавляя 1% разницы к базельским 4,5%) [3, с. 46].

3) создание буферов капитала. Базель III акцентирует внимание банков на необходимости формирования буферного капитала. Буфер консервации – резервный запас капитала, формируемый в благоприятные времена, его цель – служить для покрытия убытков во время кризиса для снижения эффекта цикличности. Требование о формировании контрциклического буфера может вводиться национальным регулятором в период чрезмерного роста объемов кредитования. Механизмы накопления буферного капитала в основном базируются на "консервации" прибыли банка (сокращение дивидендных выплат и т.д.).

По оценкам Банка России, российская банковская система уже к 2013 году была готова к внедрению более жестких требований к капиталу, в отличие от некоторых европейских стран. Прежде всего, это касается ужесточения требований к структуре капитала. Однако эта готовность во многом обуславливается неразвитостью внутреннего финансового рынка России, поскольку в деятельности российских банков сложные финансовые инструменты, например, гибридные инновационные инструменты, имеющие способность конвертироваться в акции при попадании банка в сложную ситуацию, не получили такого широкого развития, как в странах Западной Европы и США [4, с. 72].

Большинство экспертов также не видели проблем с внедрением новых требований к нормативам достаточности [2, с. 16]. По состоянию на 01.01.2015 г. достаточность капитала по банковской системе в целом составляла около 12,1% при нормативе 10%. Однако стоит подчеркнуть, что это касается всей банковской системы. По отдельным банкам наблюдается большой разброс от 20% до 10%. Уже сейчас очевидна негативная тенденция снижения норматива достаточности капитала, в связи с чем проблема прогнозирования и управления капиталом и его достаточностью представляется актуальной в складывающихся кризисных условиях. Эффект внедрения новых требований Базеля III для отдельного банка трудно оценить. Поскольку мнения экспертов по данному вопросу имеют порой значительные расхождения, средним и малым банкам, которые, очевидно, столкнутся с проблемой достаточности капитала, следует самостоятельно оценить достаточность капитала с учетом новых требований и на основе полученных результатов принять решение о дальнейших путях работы с капиталом.

Падение фондового рынка и девальвации рубля внесла определенные коррективы в переход к подходам, ужесточающим требования по расчету собственного капитала (Базель III). По мнению Министерства финансов РФ и Министерства экономического развития РФ, достаточность капитала российских банков в сложившихся в конце 2014 года условиях была поставлена под угрозу, что потребовало немедленной реализации комплекса мер по ее восстановлению. Министерства предлагают ЦБ ослабить банковское регулирование, чтобы восстановить достаточность капиталов банков.

В настоящее время идет дискуссия о том, что нужно временно приостановить внедрение стандартов Базель III. Однако российская банковская система уже с 2014 года рассчитывает капитал и нормативы достаточности по этим стандартам. В случае приостановления внедрения базельских стандартов сама система может быть подвергнута риску возможной изоляции.

С другой стороны, сложившаяся ситуация обязывает принимать стандарты Базеля III с учетом специфики финансового рынка России. В ближайшее время регулятивное давление должно несколько ослабнуть, чтобы банки смогли пережить критический момент (валютный курс, рейтинги, санкции, падение стоимости ценных бумаг). С другой стороны, это лишь временное смягчение и перенос проблем на будущее, но не решение. Предложенные меры могут способствовать сохранению плохих активов на балансах дольше, чем это оправдано целями экономического развития, лишая банки стимулов избавляться от этих активов.

В результате проведенного анализа состояния банковской системы можно сделать вывод о необходимости самостоятельной разработки банками механизма оценки и анализа будущих тенденций достаточности капитала при постепенном внедрении требований Базеля III.

В соответствии с Концепцией долгосрочного развития России до 2020 года собственный капитал банков должен быть достаточным для обеспечения высоких темпов экономического роста и финансовой поддержки инновационной деятельности, а показатель отношения собственного капитала банков к ВВП должен вырасти с 10,4% в 2011 году до 16% в 2020 году. Очевидно, конкурентные преимущества получают те банки, которые как можно скорее скорректируют стратегии развития и определяют укрепление капитальной базы в качестве стратегического приоритета.

Использованные источники:

1. Заернюк В.М. Новые стандарты регулирования капитала и ликвидности для укрепления российского банковского сектора / В.М. Заернюк // Экономика и социум. - 2012. - №5. – С.283-290.
2. Мельник К.С. Развитие подходов к оценке достаточности капитала в свете нового Базельского соглашения по капиталу : автореф. дис. ... канд. экон.

наук / К.С. Мельник. - Санкт-Петербург, 2007. - 24 с.

3. Поздышев В.А. Новації Базеля III будуть внедряцца пастапаенна / В.А. Поздышев // Аналітычны банкoвы журнал. - 2013. - № 2 (205). - С.44-48.

4. Хандруев А. Базель III отобьет аппетит к риску / А. Хандруев // Мировая экономика. – 2012. – №11. – С.70-75.

Родь Ю.С., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономики»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА НА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ

Аннотация

В статье проводится оценка воздействия нефтяного комплекса на эколого-экономическое состояние Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, а также предлагаются мероприятия направленные на совершенствование деятельности нефтегазового комплекса для минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: нефтяной комплекс, экологический вред, экономический вред.

Любая хозяйственная деятельность, связанная с вмешательством в природную среду, нарушает сложившиеся в ней экологические связи и зависимости, причиняет ей вред. По своим последствиям вред, причиненный природной среде, может быть экономическим и экологическим. Экономический вред проявляется в форме потерь имущества, предполагаемых доходов. Экологический вред выражается в потерях вследствие загрязнения окружающей среды, истощения и ее разрушения.

Эти два вида ответственности выполняют следующие функции:

- репарационные (компенсация причиненного вреда);
- репрессивные (наказание за вред путем взыскания стоимости причиненного вреда);
- воспитательные (влияние на правовое и экологическое воспитание природопользователя и предупреждение возникновения вреда).

Другое важное обстоятельство, которое влияет на способы возмещения вреда природной среде, состоит в делении этого вреда на правомерный и противоправный. Правомерный вред разрешается законом в силу

неизбежности хозяйственной деятельности. Неправомерный или противоправный вред возникает в результате нарушения природоохранного законодательства в хозяйственной деятельности [2].

Рассмотрим оценку воздействия нефтяного комплекса на эколого-экономическое состояние Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Ханты-Мансийский автономный округ - Югра – один из стратегических регионов России, обеспечивающий энергетическую безопасность страны и накопление необходимых финансовых ресурсов для осуществления модернизации и инновационного развития России. Ханты-Мансийский автономный округ - Югра является крупнейшим нефтедобывающим районом России и мира, относится к регионам-донорам и лидирует по целому ряду основных экономических показателей.

Развитие и современное состояние экономики Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в существенной мере определяется тенденциями, складывающимися в региональном топливно-энергетическом комплексе, вовлеченном в глобальный энергетический рынок и зависящем от динамики его конъюнктуры.

В разрезе компаний, осуществляющих деятельность по добыче нефти на территории Югры, львиная доля принадлежит трем компаниям: ОАО «НК«Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз» и ОАО НК «ЛУКОЙЛ», добывающим 79,9% всей нефти автономного округа. Динамика добычи нефти за 2012-2014 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ динамики добычи нефти крупнейшими нефтяными компаниями в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре за 2012-2014 гг., млн. тонн

Предприятие	Период			Отклонение	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	абс.	относит.
1	2	3	4	5	6
ОАО «НК «ЛУКОЙЛ»	48,3	47,3	46,1	-2,2	95,4
ОАО «Сургутнефтегаз»	54,7	54,0	53,4	-1,3	97,6
ООО «РН «Роснефть»	66,8	102,2	99,1	32,3	148,4
ОАО «ТНК-ВР»	38,1	-	-	-	-
ОАО «НГК «Славнефть»	17,8	16,8	16,1	-1,7	90,4
ОАО НК «РуссНефть»	6,8	6,8	6,6	-0,2	97,1
ОАО «Газпромнефть»	14,5	15,3	16,2	1,7	111,7
НК «Салым Петролеум Девелопмент Н. В.»	7,6	7,0	6,6	-1,0	86,8
ОАО АНК «Башнефть»	0,4	0,3	0,9	0,5	225,0
ОАО «Томскнефть ВНК»	3,1	3,2	3,4	0,3	109,7
Прочие предприятия	1,9	2,2	2,0	0,1	105,3
Всего по округу	259,9	255,1	250,3	-9,6	96,3

В целом по округу темпы добычи нефти также снижаются. С каждым годом добыча нефти стабильно сокращалась на 4,8 млн. тонн

достигнув показателя 250,3 млн. тонн в 2014 году. За весь рассматриваемый период добыча упала почти на 4%, что соответствует 9,6 млн. тоннам.

За 2014 год на нефтепроводах и водоводах автономного округа произошло 2 504 аварии. Основной причиной произошедших аварий является коррозия металла (рис.1).

Стоит отметить, что темпы снижения аварийных инцидентов на трубопроводном транспорте превосходят темпы падения добычи нефти в округе. Динамику данных показателей мы продемонстрировали на рис. 2.

В 2013 году количество аварий снизилось на 11,8%, а в следующем году еще на 10,4% по отношению к предыдущему периоду. Темп снижения добычи нефти - 1,8% и 1,9% в 2013 и 2014 годах соответственно. Это позволяет сделать вывод о том, что сокращение добычи незначительно влияет на снижение аварийности, следовательно, предотвращению разливов способствуют мероприятия, проводимые предприятиями.

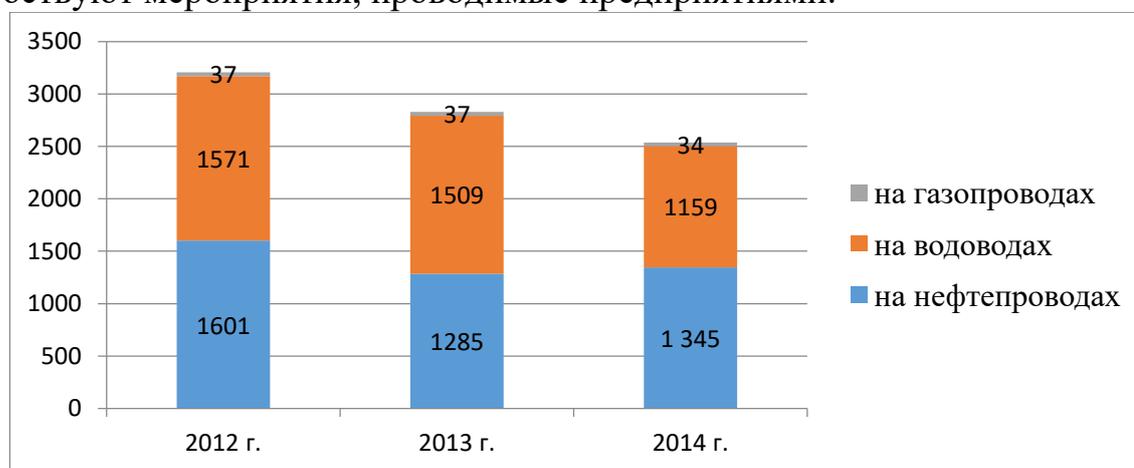


Рисунок 1 - Динамика аварий в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре в 2012-2014 гг.

Несмотря на сокращение случаев аварийных разливов, их количество достаточно велико. Ключевым моментом является высокая степень износа основной части трубопроводов на территории автономного округа, т.к. основной причиной разгерметизации трубопроводов в 92-98% случаев является коррозия [1, С. 141].

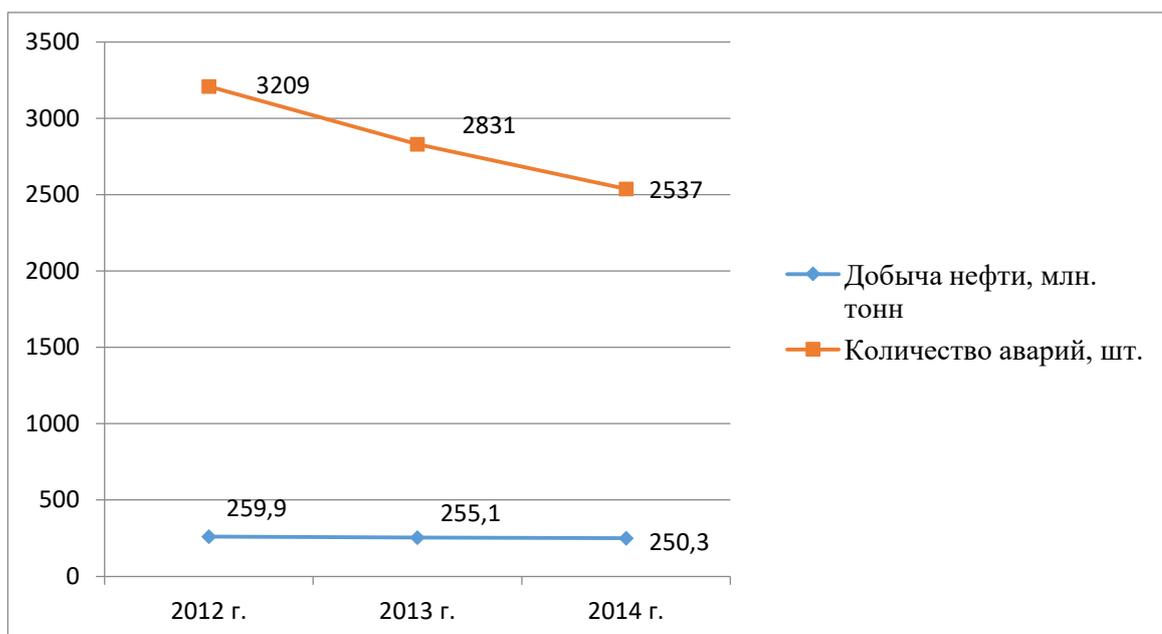


Рисунок 2 – Динамика аварий на трубопроводном транспорте и добычи нефти в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре за 2012-2014 гг.

Как видно из рисунка 3, основной причиной аварий является внутренняя и внешняя коррозия трубы.

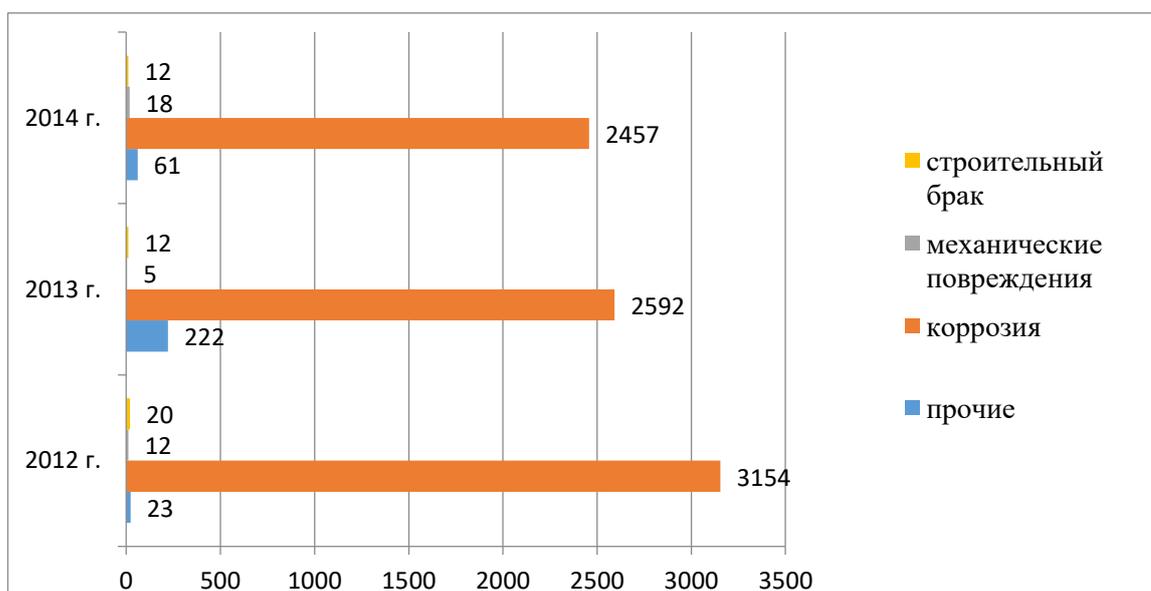


Рисунок 3 – Причины аварий на нефтепромысловых трубопроводах Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в 2012-2014 гг.

Таблица 2 – Анализ динамики реконструкции трубопроводного транспорта Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в 2012-2014 гг.

Причины аварий	Период			Отклонение	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	абс.	относит.
1	2	3	4	5	6

Протяженность трубопроводов, тыс. км	103,9	109,8	112,0	8,1	107,8
Запланировано реконструировать, км	1 837,2	1 234,0	1 455,7	- 381,5	79,2
Реконструировано, км	1 631,8	1 470,0	1 682,0	50,2	103,1
Выполнение плана, %	88,8	119,1	115,5	-	-

Протяженность сети трубопроводного транспорта на территории округа возрастает. Если в 2012 году она составляла 103,9 тыс. км, то в следующем году увеличилась на 6%, а в следующем периоде еще на 2% по отношению к предыдущему году. Темп прироста снизился, однако, скорее всего будет наблюдаться положительная динамика общей протяженности в связи с разработкой новых месторождений и обустройством нефтегазового промысла.

В 2013 году, несмотря на то что, что план по реконструкции снизился на 33%, по факту он был перевыполнен на 19% (1470 км вместо 1234 км). Но в целом в этот год была нисходящая тенденция: восстановлено на 161,8 км меньше. В 2014 году ситуация изменилась в лучшую сторону: было также реконструировано больше, чем запланировано (на 15,5%), и наблюдалась положительная динамика запланированных (на 221,7 км) и выполненных (на 212 км) мероприятий. Наглядно эту динамику демонстрирует рисунок 4.

При авариях происходит поступление загрязняющих веществ в природную среду. Их динамика представлена в таблице 3.

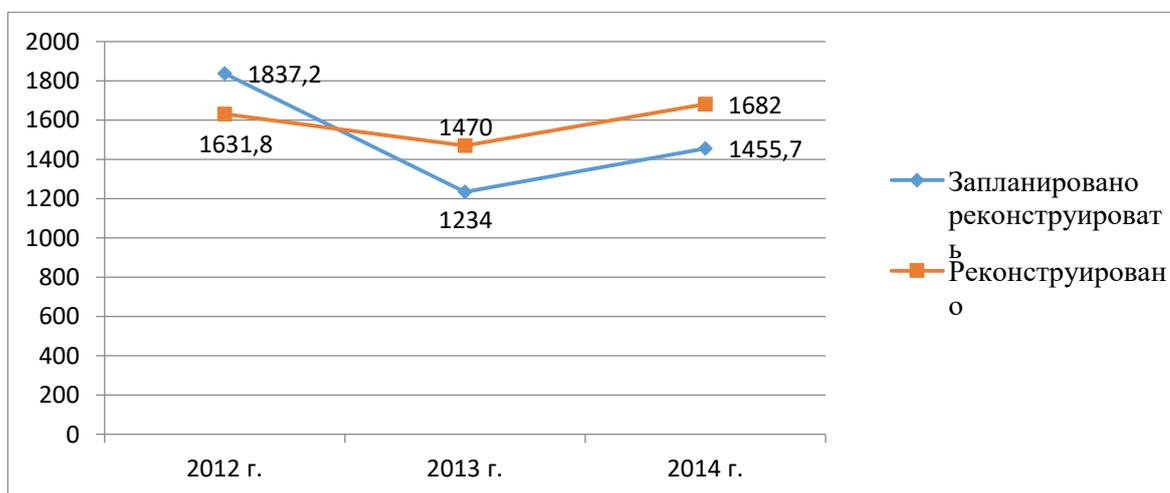


Рисунок 4 – Динамика реконструкции трубопроводов Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в 2012-2014 гг., км

Разливы при авариях на трубопроводном транспорте являются основным источником загрязнения земель в нефтегазодобывающей промышленности - 99% загрязняющих веществ при разгерметизации попадает на почву. Добывающие компании должны нести ответственность за

экологические последствия и заниматься рекультивацией земель.

Таблица 3 - Анализ динамики поступления загрязняющих веществ от аварий на нефтепроводах и водоводах в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре за 2012-2014 гг., т.

Причины аварий	Период			Отклонение	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	абс.	относит.
1	2	3	4	5	6
Масса загрязняющих веществ в момент аварии, из них:	4 895,8	300,4	319,074	- 4 576,7	6,5
нефть и нефтесодержащая эмульсия	264,6	78,2	143,952	-120,7	54,4
подтоварная вода	4 630,1	221,7	174,402	- 4 455,7	3,8
прочие	1,1	0,5	0,720	-0,4	65,5

В целом по округу площади образующихся нефтезагрязненных земель увеличились на 73,4% и достигли 287,3 га. Значительный прирост наблюдался в 2013 году - 65%, т.е более чем в полтора раза.

Рассмотрим площади земель, рекультивированные нефтяными предприятиями округа. В рассматриваемый период у всех компаний по данному показателю наблюдается отрицательная динамика. В итоге площади рекультивированных земель в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре с 2012 по 2014 года значительно сократились – почти в 5 раз. По округу площадь нереккультивированных земель с 2012 по 2013 года сократились на 472,1 га (на 9,2%) с 5 138 га до 4 668,9 га. К 2013 году произошло снижение на 12%, а в отчетном периоде - увеличение на 4% по отношению к предыдущему году. Соотношение площадей загрязненных нефтью земель и рекультивированных земель в округе, представлено на рисунке 5.

Темп роста образования нефтезагрязненных земель замедлился с 64,9% до 5,2%. Такая же динамика у общей площади нереккультивированных земель - снижение с 12,3% до 3,5%. А рекультивационные работы сокращаются равными темпами - на 55% с каждым годом. В итоге, в отчетном году в результате увеличения образующихся и значительного снижения рекультивированных площадей, наметилась тенденция на возрастание нефтезагрязненных земель. Однако в общем итоге, за три года площадь рекультивированных земель (1354,7 га) превысила площадь вновь образующихся нефтезагрязненных земель (726,2 га) почти в 2 раза.

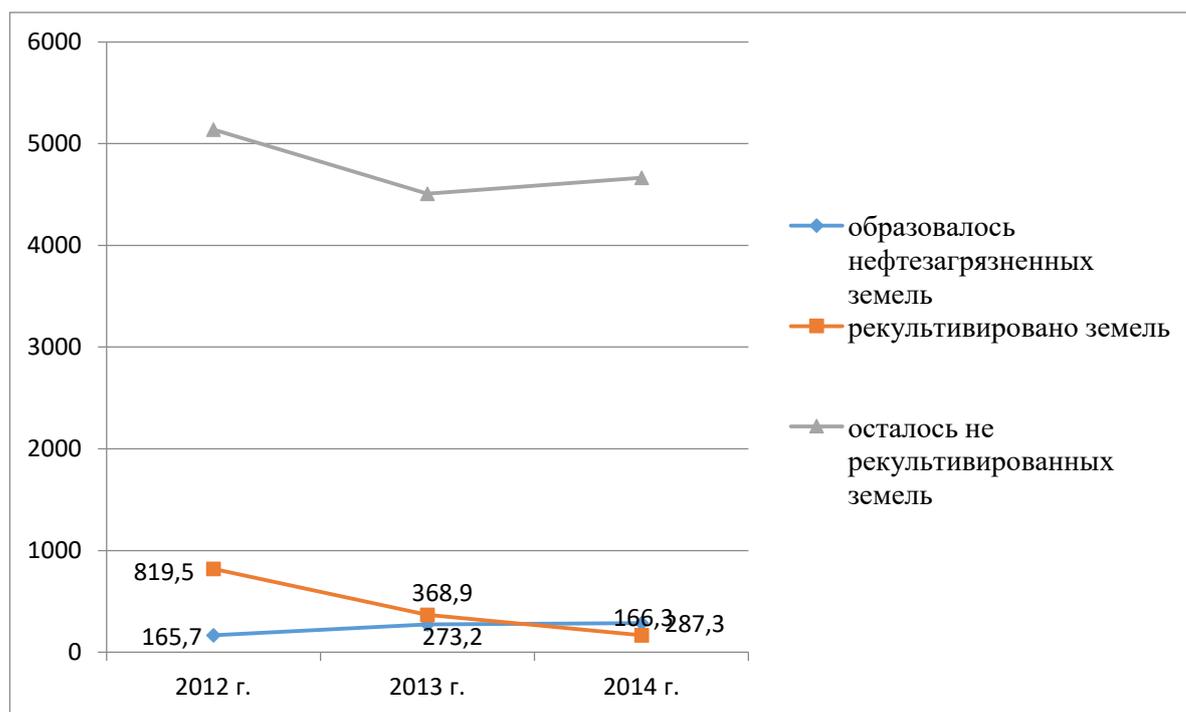


Рисунок 5 – Динамика площади загрязнения и рекультивации земель нефтегазовой промышленностью в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре за 2012-2014 гг., га

Способствовать, экологизации деятельности нефтяного комплекса призваны различные мероприятия экономического и организационного характера, представленные в таблице 5.

Таблица 5 - Мероприятия, направленные на совершенствование деятельности нефтегазового комплекса для минимизации негативного воздействия на окружающую среду

Мероприятия	Функции и значение	Результат
Ужесточение штрафных санкций в отношении предприятий, скрывающих или предоставляющих недостоверные сведения о загрязнении окружающей среды.	- привлечение к ответственности за нарушения; - пополнение экологических фондов	снижение нефтезагрязненных объектов (на 20-50% в зависимости от увеличения штрафов)
Введение специального налогообложения экологически вредных технологий; установление налоговых и иных льгот предприятиям при внедрении современных технологий, обеспечивающих природоохранный эффект.	- стимулирование внедрения технологий, снижающих нагрузку на экосистемы; - поддержка деятельности предприятий в направлении охраны природной среды	уменьшение техногенной нагрузки на 20-30%
Применение ускоренной	- скрытое субсидирование	снижение уровня

амортизации природоохранного оборудования (очистные устройства)	природоохранного оборудования	загрязнения природных объектов на 10-15%
Совершенствование методик по оценке экологического ущерба (с пересмотром коэффициентов экологической значимости региона и экосистем)	-оценка реального ущерба, приближенному к текущему положению региона, обстановки, состоянию экосистемы и т.п.	-финансирование мероприятий по восстановлению экосистем; -оздоровление природных объектов
Проработка мер по экономическому стимулированию рационального природопользования	-практическое осуществление экономического стимулирования с согласованием всех интересов	эффективность мер позволит предприятиям модернизировать деятельность с учетом экологического фактора
Создание специальных финансовых структур (экологических банков как особых государственных и коммерческих учреждений)	-мобилизация средств для восстановления экосистем; - объединение средств различных экологических фондов;	своевременная и налаженная система реагирования на экологические проблемы
Постоянный мониторинг за состоянием окружающей среды и инфраструктурой предприятий с помощью современных технологий (беспилотных летательных аппаратов , спутниковых технологий через Центр космических услуг)	-своевременное выявление разливов; -способствование созданию полного каталога загрязненных объектов природной среды и факельных установок с привязкой к предприятиям; -наблюдение за состоянием инфраструктуры предприятий;	-снижение образующихся площадей нефтезагрязненных объектов (на 20% в первый год внедрения); -сокращение аварийных инцидентов (на 10-15% в первый год внедрения)
Составление и ведение полного каталога произошедших аварий, загрязненных объектов окружающей среды, состояния факельных установок	-оценка эколого-экономических и социальных последствий, -выявление наиболее уязвимых участков	-снижение загрязнения природных объектов благодаря оптимизации эколого-экономического регулирования
Экологическое планирование на предприятиях и организация деятельности	- оптимизация хозяйствования; -оценка экологических, социальных и экономических ущербов;	-восстановление природно-ресурсного потенциала до определенного уровня;

	-тщательная проработка при проектировании нефтепроводов в зонах повышенной экологической уязвимости;	-минимизация экологических, социальных и экономических ущербов
Подготовка специалистов в области охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды (HSE-менеджмент)	-расширение спектра теоретических знаний и практических навыков специалистов с применением учебно-научного инновационного комплекса подготовки специалистов с использованием виртуальных тренажеров	-оперативное реагирование на возникающие чрезвычайные ситуации; -минимизация негативного воздействия на окружающую среду на 25-30%

Таким образом, своевременное финансирование и проведение природоохранных мероприятий в нефтяной промышленности будет способствовать снижению техногенной нагрузки на компоненты окружающей среды.

Использованные источники:

1. Об экологической ситуации в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2014 году [Электронный ресурс]: Доклад Службы по контролю и надзору в сфере охраны окружающей среды, объектов животного мира и лесных от ношений Ханты - Мансийского автономного округа - Югры. - 2015. - URL: <http://www.prirodnadzor.admhmao.ru/> (дата обращения: 11.04.15).
2. Основные направления экологизации экономического развития [Электронный ресурс]. URL: <http://www.geoglobus.ru/ecology/practice7/> (дата обращения: 05.06.15).
3. Родь Ю.С. Влияние нефтегазового сектора на экономику ХМАО-Югры Электронный журнала "Экономика и социум" №3(12), 2014г.

*Романова М.И.
студент 2 курса
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г. Пермь*

ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: В данной статье рассмотрен процесс исторического развития института банкротства физических лиц в странах Европы, а также в России. Рассматриваются критерии банкротства граждан в дореволюционное время, взаимоотношения кредитора и должника на различных исторических

этапах.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, физические лица, неоплатность, конкурсное производство.

Законодательство о несостоятельности является одним из важнейших индикаторов прогрессивности нормативного регулирования экономического взаимодействия участников гражданского оборота. На разных исторических этапах институт банкротства граждан интересовал не только ученых, но и был имплементирован в законодательство разных эпох, включая первые нормативные акты нашего государства. Институт несостоятельности на современном этапе, безусловно, является динамично развивающимся, следовательно, претерпевает изменения и дополнения в законодательных актах. Расширение конъюнктуры рынка в области кредитования, как следствие - рост задолженности граждан являются импульсом к реформированию законодательного регулирования в вопросе несостоятельности. В то же время возникает немалое количество споров по поводу вступления закона о банкротстве граждан в силу, не раз законодатель принимал решение об отложении закона на определенный срок, аргументируя свою позицию отсутствием необходимой подготовки судейского корпуса к потенциальному количеству дел о банкротстве граждан.

Рассмотрение развития института банкротства, вызывающего споры на современном этапе, представляется интересным с исторической позиции, что позволяет выявить присущие черты банкротства как европейского законодательства, так и российского, сравнить эффективность применения данного института в различные периоды истории.

Конкурсное производство в историческом процессе базировалось на возникновении столкновений или конкуренции должника и кредитора, основываясь на критерии неоплатности. Изначально, данный институт возник в торговых взаимоотношениях, то есть несостоятельность изначально именовалась торговой, так как производственные отношения лежали в основе прогресса общества. Понятие неторговой несостоятельности происходит из развития кредитных отношений, является продолжением торговой несостоятельности.⁹

Феномен несостоятельности должника берет свои начала в римском праве. Как отмечал Г.Ф. Шершеневич в «Учении о несостоятельности», закон XII таблиц регламентировал возможность кредиторов разрубать тело должника (*partes secare*), что соответствовало нравственному духу той эпохи. Исполнительное производство предоставляло 30-дневный срок для исполнения обязательств перед кредитором, в противном случае должник становился собственностью кредитора при этом не теряя правоспособности.

⁹ Кораев Б.Н. Основная идея законодательства о банкротстве гражданина// Российская юстиция. – 2014. - №7.

По истечении же 60 дней кредитор был обязан вывести должника в публичное место и пытаться его продать, в случае неудачной попытки продажи, несостоятельный приобретал статус раба.¹⁰ Таким образом, мы можем отметить, что несостоятельное лицо в конечном счете обретало статус раба по окончанию конкурсного производства, что соответствует духу времени и закона в римскую эпоху.

Следующий этап развития института банкротства получил в более позднее время в Италии. Политическая раздробленность диктовала условия самостоятельного развития института банкротства, что сказалось на различии в этапах конкурсного производства в сравнении с римским правом, но не отделило его как обособленную отрасль права. В связи с раздробленностью и самостоятельно складывающимися статутами в разных землях существовала градация несостоятельных граждан, к которым применялись различные меры: от отсрочки в исполнении обязательств до 5 лет, до применения строгих мер вплоть до изгнания и лишения покровительственных мер со стороны закона. Признание несостоятельным шло либо по инициативе суда, кредитора, либо по заявлению самого должника.

По примеру итальянского развития, в Германии конкурсный процесс развивался достаточно самостоятельно, что было продиктовано динамикой развития экономических отношений, в том числе торговым взаимодействием с Италией. В 1531 году королём был издан лишь один эдикт, который регулировал наказание для банкротов, приравнивая их к преступникам. Интересным является то, что распределение имущества между кредиторами изначально происходило в зависимости от очередности предъявленных требований, то есть некоторые кредиторы могли остаться без какого-либо имущества должника. Позднее, право возврата долга появляется пропорционально у всех кредиторов, а сам должник наделяется правом самостоятельного объявления себя несостоятельным. Уже в XVII веке в Германии появляется обособленный процесс, представляющий процедуры признания должника банкротом.¹¹

России институт банкротства знаком со времен издания Русской Правды, где мы уже можем найти основные понятия несостоятельности. В источнике указывается как преднамеренная несостоятельность, обычная, так и произошедшая «по воле Бога». Первая предусматривает преследование кредиторами должника, второй тип несостоятельности предполагал отработку долга и возможное поступление в рабство кредитора. Третий же вариант происходил в случае стихийных бедствий и предполагал платеж в рассрочку. Порядок удовлетворения обязательств производился в зависимости от социального положения кредитора: первым являлся князь,

¹⁰ Шершеневич Г.Ф. Учение о несостоятельности/ Г.Ф. Шершеневич - Казань:1890, с. 1-10

¹¹ Шершеневич Г.Ф. Учение о несостоятельности/ Г.Ф. Шершеневич - Казань:1890

далее следовали иностранные купцы и третьи в очереди – местные кредиторы. Обязательства в отношении третьих удовлетворялись пропорционально, в то время как требования первых кредиторов подлежали полному удовлетворению.¹² Рассматривая более поздний период, мы можем отметить аналогичные Русской Правде положения, к примеру, в Судебнике Ивана III, Уложении времен Алексея Михайловича, где учитывается подобный порядок удовлетворения обязательств перед кредиторами. И лишь в 1729 году Вексельный Устав акцентирует внимание на самом понятии несостоятельности, также вводит три её критерия.¹³ Но как такового, законодательного акта о банкротстве не существовало, возникали многочисленные споры на этой почве, которые так и не были урегулированы. В 1800 году появляется Устав о банкротах, который разделяет торговую и неторговую несостоятельность. Устав, учитывая прежние проекты и законодательные акты, включает в себя разделение на три вида несостоятельности, а также дает точную трактовку понятия неторговой несостоятельности. Стоит отметить следующие основополагающие аспекты Устава:

1. Основной критерий банкротства – неоплатность, недостаточность имущества для уплаты долга;
2. Основания открытия производства о признании банкротом: заявление судебное или внесудебное, «скрытие» должника от иска, фактическое прекращение платежей;
3. Возможность внесудебного урегулирования спора посредством установления скидки на платеж, как следствие – предотвращение открытия производства по делу о банкротстве;
4. Деление на три вида несостоятельности по аналогии с ранним законодательством;
5. Публичное объявление лица банкротом (в газетных изданиях, письменных объявлениях в публичных местах);
6. Опись имущества должника и предоставление свидетельства об этом в суд;
7. Впоследствии должник либо был заключен под стражу, либо лишался имущества, составляющего конкурсную массу;
8. Сроки подачи заявления кредиторов устанавливались от 3 до 18 месяцев.

Немаловажно отметить полноту изложенных процедур признания гражданина банкротом, что составляет конкуренцию праву европейскому. Устав о банкротах обладает преемственностью в развитии законодательных актов о банкротстве, при этом привносит четкое разделение понятия

¹² Гольмстен, А. Исторический очерк русского конкурсного процесса/ А. Гольмстен – СПб. - 1889

¹³ Ассоциация Участников Вексельного Рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://auver.ru/?document&document=797>

торговой и неторговой несостоятельности, что значительно для развития практической деятельности в вопросе о банкротстве частных лиц.

Первая часть Устава, регламентирующая порядок производства по торговой несостоятельности, претерпевает изменения в 1832 году и далее, вплоть до 1917 года, остается неизменной.¹⁴

Анализируя вышеуказанные факты, необходимо отметить то, что постепенное развитие законодательства в дореволюционную эпоху складывалось из рецепирования законодательных норм иностранных государств, что не всегда оказывало положительный эффект в силу местных традиций и особенности возникающих на практике случаев. Поэтапное становление института банкротства, конкурсного производства в нашей стране происходило методом «проб и ошибок», что сформировало в некоторой степени самостоятельность подхода к применению и реализации норм о банкротстве, то есть преобразование норм происходило на основе устаревшего закона. Ретроспективность норм не всегда соответствовала динамике хозяйственного развития, что вызывало практические недочеты. В связи с этим законодательные нормы неоднократно подвергались пересмотру, производились попытки внедрения новых законопроектов, которые зачастую не увенчивались успехом.

Преимущественное внимание уделяется развитию торговой несостоятельности, что соответствует духу развития экономических отношений в эпоху складывающегося капитализма. Неторговая несостоятельность является продолжением этого явления на фоне роста кредитования частных лиц.

Использованные источники:

1. Гольмстен, А. Исторический очерк русского конкурсного процесса/ А. Гольмстен – СПб. - 1889
2. Джагдаидзе Н. В. Некоторые проблемы правового регулирования банкротства на примере дореволюционного законодательства России // Актуальные проблемы российского права. - М.: Издательство МГЮА. – 2005. - № 2
3. Кораев Б.Н. Основная идея законодательства о банкротстве гражданина// Российская юстиция. – 2014. - №7.
4. Шершеневич Г.Ф. Учение о несостоятельности/ Г.Ф. Шершеневич - Казань:1890
5. Ассоциация Участников Вексельного Рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://auver.ru/?document&document=797>

¹⁴ Джагдаидзе Н. В. Некоторые проблемы правового регулирования банкротства на примере дореволюционного законодательства России // Актуальные проблемы российского права. - М.: Издательство МГЮА. – 2005. - № 2

*Ромашова С.М.
магистрант 2 курса
направление «Экономика»
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

«Учись на чужих ошибках — будешь
точно знать, как их совершать».

Михаил Генин

Аннотация

С развитием мировой экономики организации столкнулись с необходимостью четкого планирования деятельности, что стало основой их функционирования. Бюджетирование явилось одним из основных инструментов для управления организацией как технология финансового планирования. Но немногие организации используют бюджетирование как реальный инструмент для управления эффективностью и достижения стратегических целей. Крупные российские организации применяют процедуру бюджетирования для планирования своей деятельности, но не все достигают ожидаемых результатов от её внедрения.

В данной статье проанализированы наиболее часто встречающиеся проблемы, с которыми сталкиваются организации, желающие внедрить бюджетирование в свою систему финансового управления.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, финансовое управление, проблемы бюджетирования.

Любая организация рано или поздно приходит к необходимости финансового управления на основе планирования. Это и есть не что иное, как бюджетирование. Оно позволяет решать организациям их управленческие задачи, такие как: прогнозирование финансового состояния, сравнение планируемых и фактических результатов, анализ и оценка выявленных отклонений и немедленная реакция на них.

Кроме того, бюджетирование является инструментом для выполнения стратегии организации, позволяющим согласовывать стратегические цели с планами их достижения и обеспечивающим реализацию этих планов, связывая их с оперативными процессами.

Бюджетирование – это производственно-финансовое планирование деятельности предприятия путем составления общего бюджета предприятия, а также бюджетов отдельных подразделений с целью определения их финансовых затрат и результатов.[1]

Бюджетирование, как способ детального учета и оптимизации затрат в управлении, разработан достаточно давно. В Европе он применяется последние 50 лет и достаточно устарел.

Как показывает российская практика, более чем 80% случаев

внедрения технологии бюджетирования не приносят организациям никакого результата из-за многочисленных ошибок. Рассмотрим основные проблемы бюджетирования и пути их решения.

Основной проблемой внедрения является вопрос необходимости бюджетирования. Некоторые организации просто не нуждаются в данной системе планирования и контроля в связи со структурой и концепциями.

Опираясь на мнение эксперта Александра Карпова, руководителя проекта bud-tech.ru, «... это актуально для крупных предприятий, в которых помимо собственно бюджетов, может существовать еще большое количество различных промежуточных расчетов.»[2]

Анна Андрюшенко, эксперт «Консультанта», утверждает, что «...бывают случаи, когда бюджетирование не только не нужно бизнесу, но и мешает ему, и даже вредит. Например, в проектно-ориентированных организациях достаточно составлять отдельные бюджеты для каждого проекта, не консолидируя их в сводный. Также пустой тратой времени бюджетирование становится в тех компаниях, где все решения принимает первое лицо. При этом практически отсутствуют делегирование полномочий и распределение ответственности.»[3]

Если организация всё-таки решила использовать бюджетирование, то не маловажными действиями на начальной стадии являются: разработка целей, методологии, сроков, объема анализа и перечней показателей, определение ответственных лиц. Как правило, этот начальный период является наиболее важным и затратным, поэтому многие организации всячески пытаются сэкономить или ускорить этот процесс, чего делать, конечно, не стоит, так как это тот базовый элемент, которым не следует пренебрегать.

На практике, не редки случаи, когда при наличии долгосрочного плана, организация разрабатывает бюджет, но по нему не работает. Это может происходить по разным причинам, таким как: несоблюдение процедур и регламентов бюджетирования, сопротивление сотрудников ряда служб, несоблюдение положений, недостаточная квалификация или профессиональный уровень сотрудников и другие проблемы.

Чтобы избежать этой ошибки необходимо внедрять грамотную систему мотивации персонала на достижение запланированных результатов.

Чтобы система работала на результат, необходимо ввести систему контроля, а именно: внедрять систему лимитов, и следить за тем, чтобы они не превышались, использовать разные показатели для разных периодов, требовать комментирования основных показателей в записках к отчетам.

Михаил Цветков, директор бизнес-направления управленческого консалтинга компании «Микротест», опираясь на жизненный опыт, утверждает, что наличие многочисленных ошибок, ответственность за ведение процесса и результат, как правило, лежат на Генеральном

Директоре. «Все в Ваших руках: Вы, как Генеральный Директор, можете добиться полноценного внедрения бюджетного процесса, а затем создать условия, чтобы и у Ваших подчиненных появились стимулы для внедрения (на своем уровне) и грамотного использования бюджетирования.» [4]

Не следуют забывать и про анализ, оценку выявленных отклонений и, соответственно, реакцию на них. Часто руководители считают более удобным обсуждать показатели в рабочем порядке, но в целях эффективности необходимо создавать бюджетный комитет или комиссию. Чтобы сократить время заседаний необходимо рассматривать только самые важные показатели, а если организация крупная, то устраивать заседания по отделам. Все структуры организации должны готовить качественные материалы по бюджетам, так как многие ошибки возникают в связи с изменениями исходных данных после их подачи в финансовый отдел, так же необходимо использовать процедуру корректировки бюджетов, чтобы отказаться от многократного согласования показателей.

Проблем во внедрении и использовании бюджетирования очень много и большинство из них образуются из-за неэффективности процесса бюджетирования.

Как утверждает Алексей Викторович Молвинский, наличие бюджетирования – это одна из характеристик, по которым можно судить об успешности компании. В числе других признаков успешных российских компаний наличие четких целей, акцент на стратегическом планировании и узкая отраслевая специализация.

Использованные источники:

1. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации. А. И. Кучеренко, доц. РЭА им. Г. В. Плеханова, канд. экон. наук - Журнал «Справочник экономиста» - №3/2010 г.
2. Карпов А. Е. Финансовая модель бюджетирования [Электронный ресурс] Статья - Режим доступа: <http://www.bud-tech.ru> – (Дата обращения 24.08.2015 г.)
3. Андриюшенко А. Постановка бюджетирования. Статья - Журнал «Консультант» № 23/ 2005.
4. Цветков М. Как превратить бюджетирование в реальный инструмент управления бизнесом. - Журнал «Генеральный директор» № 8/2008
5. Кузнецов Л.А., Дорин Н.П. Практические вопросы использования формализованной бюджетной модели для синтеза оптимального бюджетного плана. – Финансовый менеджмент №3 от 01.06.2010.
6. Жарыгласова Б., Савин В. Бюджетирование как основа информационного обеспечения внутреннего экономического контроля. – Финансовая газета №05(893) от 28.01.2009

Рыбина В.В.
студент 2го курса
Институт Сферы Обслуживания и Предпринимательства
Донской Государственный
Технический Университет
филиал
Россия, г. Шахты

ПУТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА

В данной статье рассказывается, об одном из путей совершенствования информационного сервиса. О наиболее удобном предоставлении информационной услуги.

Информация, продукт, рынок, сервис, услуга.

В наше время с уверенностью можно сказать, что развитие рынка услуг более динамичное, чем многие другие. Информация сейчас окружает нас по - всюду. Для того, чтобы эта информация была более понятной и доступной, и предоставлялась в виде услуги, была внедрена такая сфера сервиса, как информационная, для удовлетворения разнообразных информационных потребностей широкого круга пользователей. Сервис – это вид человеческой деятельности направленный на удовлетворение потребностей, путём предоставления услуг. Следовательно такой же услугой на рынке является и информация. В целом информационная услуга состоит в предоставлении пользователю информационных продуктов. Они тесно связаны между собой продукт и услуга не могут существовать отдельно друг от друга. С одной стороны, под информационной услугой понимается услуга, получаемая с помощью новых информационных технологий, с другой – она не может существовать без информационного продукта. Так как информационная услуга выступает предметом купли – продажи на рынке, то под товаром в этой сфере деятельности имеются в виду создаваемые и распространяемые при помощи новых информационных технологий информационные продукты. Эти две составляющие являются важнейшим фактором экономического роста.

Для того чтобы экономический рост увеличивался, а предоставление услуг стало более качественным, нужно всё больше и больше совершенствовать информационную сферу деятельности. Пути совершенствования могут быть различными. Но все они будут связаны с информационными технологиями, а именно сетью интернет, так как она имеет сейчас наибольшую популярность. Опираясь, на этот фактор можно выяснить, что новейшим путем будет открытие новых информационно – консультационных центров в сети интернет. Это будет наиболее выгодным как для организации, так и для клиента. Ему не нужно будет много времени, для того чтобы узнать о каком-либо продукте, пересекая несколько километров в ожидании услышать ответ на свой вопрос. Так же другим

пользователям будет на много проще выяснить на сколько качественно работает компания, так как обмен информацией в интернете происходит не только между организацией и клиентом. Клиент так же может предоставить информацию интересующую других пользователей. В настоящее время практически не одно предприятие не может обойтись без такого консультационного центра. Отражающего эффективность и развитость предприятия.

Сегодня эффективно работают все информационные системы, для значительного и постоянного улучшения качества жизни людей, так чтобы любые достижения были доступны для использования любому человеку, на повседневном бытовом уровне.

Использованные источники:

1. Баркан Д.И. Управление сбытом: Учебное пособие. - СПб.: Издательство С. Петерб., 2014. 344 с.
2. Дурович А. П. Реклама в организации. - Минск, 2014. 250 с.
3. Соловьев В.Н., Щопенко Д.В. Управление предприятиями сферы сервиса. СПб.: Изд-во: СПбТИС, 2012.- 213с
4. Родионов Д.Г. Пути усиления роли предпринимательского сообщества и потребителей в регулировании развития сферы услуг региона.// Региональная экономика России. 2013. № 1-2

*Рязанцева И.С.
студент 2 курса
Сорокина Ю.В.
ассистент
кафедра «Сервис»
Буряков С.А., к.э.н.
доцент*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской Государственный Технический университет
Россия, г. Шахты*

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается влияние информационных технологий на развитие сферы обслуживания. Отдельное внимание уделяется информационным революциям, которые изменили ход истории и открыли человечеству грандиозные возможности в различных сферах деятельности, а также в информационном сервисе. Это привело к тому, что компьютерные системы и технологии качественно изменили способ работы специалиста в области сервиса и способы его делового стратегического мышления, а также сделали доступным поиск любой

информации, не вставая с рабочего места.

Ключевые слова: сфера обслуживания, сервис, информационное общество, компьютерные технологии, информационные системы, информация, информационные революции.

Современный этап развития общества характеризуется сильнейшим влиянием информационных технологий: внедряются новейшие научные разработки и создаются усовершенствованные аппараты связи. Главным направлением радикального изменения сферы обслуживания стало массовое использование новейших компьютерных и телекоммуникационных технологий, требующих радикального изменения организационной структуры рынка услуг, его регламента, кадрового потенциала, а также обработки и передачи информации[1].

Бурное развитие принципиально новых классов программных продуктов, и технической платформы и компьютерных технологий, привело к изменению подходов к автоматизации сервиса. Сложился стереотип, что компания по производству услуг - это небольшое учреждение с простыми и однозначными процессами, не требующими особых затрат на технологии.

Известно, что XIX век знаменит промышленной революцией, а XX век - информационной, которая тесно связана с быстрым развитием технологий, обеспечивающих дешевые методы получения, хранения, передачи и обработки информации. Бурное развитие всевозможной техники привело к тому, что за последние несколько лет в секторе сферы услуг стали широко применяться самые разнообразные новые информационные технологии. Можно с уверенностью утверждать, что все организации рынка обслуживания используют новейшие технологии. Но степень их применения и уровень сложности разные для разных отраслей. Такие компании, как телефонные, или например компании, которые разрабатывают программное обеспечение, применяют развивающиеся информационные технологии [2].

Сейчас компьютерные технологии и техника применяются для реализации новых идей, автоматизации процессов работы с данными, и для получения конкурентного преимущества. Вследствие этого в обществе, большинство людей стало заниматься переработкой, хранением, производством, и реализацией информации, их деятельность сейчас зависит от их информированности и способности быстро, эффективно и оперативно использовать имеющуюся информацию.

В ежедневных потоках информации ориентироваться становится очень трудно. И сейчас специалисты сферы услуг используют всевозможные технологии, такие как:

- офисная автоматизация, которая связывается с текстовыми редакторами, значительно повышающими скорость обработки информации,

ее редактирования, копирования, печати и хранения. Электронными таблицами, сокращающими сроки анализа больших объемов данных. Электронной и голосовой почтой, позволяющей эффективно и быстро распространять и передавать информацию среди разных пользователей. Проведением телеконференций, обеспечивающих обмен информацией в интерактивном режиме и различными образами в реальном времени. Данная технология уже привела к значительному сокращению расходов на командировки, и обеспечила при этом своевременную реакцию на проблемы, которые возникают в разных углах планеты;

- создание экспертных систем - это накопление, структурирование и хранение знаний, умений, опыта и навыков профессионалов на рынке услуг, с целью получения экспертных оценок и суждений по возникшим проблемам;

- системы распознавания образов. Например, технологии, которые используют штрих - коды, при этом позволяют точно отслеживать структуру сбыта;

- электронный обмен данными, преобразование информационных систем во вводимые данные одной фирмы для другой, без задержек. Причем фирмам не нужно вводить этих данные самостоятельно;

- сетевые компьютерные системы, которые соединяют компьютеры в единую систему между собой. Они позволяют клиентам общаться между собой и пользоваться аппаратным обеспечением и программами[3].

Информационные технологии и системы изменили способ работы и способ делового стратегического мышления, сузили мир до размеров рабочего стола и экрана монитора. Они увеличили деловые возможности с помощью быстрого доступа к большим объемам информации и инструментам работы с ней. В итоге стремительно возросли скорости и объемы обрабатываемой информации, появились новые и уникальные возможности производства, передачи и распространения информации, а также поиска и получения информации, соответственно общество нашло новые виды традиционной деятельности в этих сетях[4].

Новым, качественным моментом стала возможность управления огромными комплексами организаций и производством систем, требующим координации деятельности сотен тысяч и даже миллионов людей. В процессе глобализации появились товары и услуги, основанные на новых информационных технологиях, которые формируют рынки сбыта и существенно влияют на уже имеющиеся [5].

Подводя итог, следует отметить, что развитие информационных технологий, представляет собой прогресс, влияние которого сказывается на всех областях жизни человека, в том числе и в сфере обслуживания. Все поддавалось изменениям, и параметр оценки информационного общества это означает, не уровень знаний, информированности и умений становится

основанием для социального неравенства, а уже сам характер отношения того или иного человека к информации и навыки применения её на практике. Впереди новые информационные открытия и изобретения, а значит и новые информационные революции, способные вывести человечество на новый качественный уровень жизни.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография/; под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.

*Сабирова А.Р.
студент 4го курса
Озякина Н.А.
студент 4го курса
КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Россия, г. Казань*

ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА НА РЫНОК. РЕКЛАМА

Любая коммерческая организация, имеющая производство, но не имеющая сбыта, обречена на смерть, а именно не будет приносить прибыль. Ведь уверенность и успех в условиях рыночной экономики зависит от её связи с реальным рынком и возможностями воплотить производимые товары

и услуги в нем. Поэтому каждая организация должна решать проблемы продвижения своих товаров и услуг. И это чаще всего становится главной и важной целью при наличии конкурентоспособных производителей с аналогичными товарами и услугами.

Итак, что же такое продвижение товара на рынок? Это совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах товара до потенциальных потребителей и стимулированию возникновения у них желания его купить, то есть применение различных методов, с помощью которых продавец может убедить покупателя купить данную продукцию. Теперь вполне понятным становится то, что это является одной из главных целей организации.

Для достижения целей продвижения маркетологи используют четыре типа средств: личные продажи, реклама, установление связей с общественностью и стимулирование сбыта. Они применяются в различных сочетаниях, зависят друг от друга и образуют структуру продвижения конкретного товара или услуг.

Конкретней, хотелось бы поговорить о рекламе. Реклама (от лат. *reclamare* — «утверждать, выкрикивать, протестовать») — часть маркетинговых коммуникаций, в рамках которой производится оплаченное известным спонсором распространение не персонализированной информации, с целью привлечения внимания к объекту рекламирования, формирования или поддержания интереса к нему, то есть платные сообщения о продукции, которые распространяются через средства массовой информации. Реклама всегда на виду у людей, они их видят, слышат и неважно где: на улице, по телевизору, в интернете. Но главное, возможно и невольно, люди запоминают ее и обращают внимание на те или иные товары или услуги. Рекламой считается любое обращение производителя-продавца или их представителей к потенциальному потребителю-покупателю.

Цель рекламы - увеличить рыночную долю производителя товара и привлечь к себе как можно больше потенциальных потребителей-покупателей, тем самым добиться преимущества над конкурентами. Реклама прочно вошла в жизнь современного общества и с каждым годом набирает обороты. Ее проникновение почти во все сферы деятельности человека становится все более очевидным и кажется уже невозможным. Прежде всего, реклама служит средством коммуникации между производителем и покупателем. Из рекламы потенциальный покупатель узнает о наличии нового или другого необходимого ему товара, а также о месте, где этот товар можно приобрести, или о фирме, которая его производит. То есть реклама становится уже наиболее приемлемой и внушающей доверие покупателям средством. И как говорил Ванс Пакард «Реклама — есть искусство целиться в голову, чтобы попасть в карман».

*Савонов А.Ю.
студент 4го курса
Ким О.В.*

студент 4го курса

*Амурский Государственный Университет
Россия, г. Благовещенск*

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ТОВАРООБОРОТА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП САВОНОВ Ю.Н.

В статье рассматриваются теоретические основы разработки и принятия управленческих решений, а именно изучена сущность управленческих решений, рассмотрены методы и этапы принятия решений

Ключевые слова: Системный анализ деятельности, теоретические аспекты принятия управленческих решений, разработка управленческих решений

Товарооборот - это объем продаж товаров торговой организацией в денежном выражении за определенный период времени, т.е. процесс обращения товаров. Анализ товарооборота позволяет оценивать соответствие имеющихся товаров спросу населения для принятия мер по оптимизации структуры товарооборота, увеличению объема продаж, ускорению товарооборачиваемости, ритмичности и равномерности продаж.

Целью курсовой работы является разработка управленческого решения по увеличению товарооборота для увеличения годовой прибыли на 10 %.

Для достижения цели были выявлены и решены следующие задачи:

Исследование деятельности предприятия методами, применяемыми в системном анализе; изучение теоретических аспектов процесса моделирования управленческих решений; рассмотрение основных способов повышения товарооборота; моделирование управленческого решения по повышению товарооборота и выявление экономического эффекта от реализации данного решения.

Объектом исследования является ИП Савонов Ю.Н..

Предмет исследования - низкий спрос на продукцию ИП Савонов Ю.Н.

Лицо принимающее решение - заместитель директора ИП Савонов Ю.Н. Савонов Александр Юрьевич.

Методами, использованными в данной работе, стали такие методы системного анализа как: анализ ситуации с помощью диаграммы Исикавы, метод экспертных оценок, имитационное моделирование, анкетирование, сетевое планирование, а также другие методы, применяемые в процессе моделирования и принятия управленческих решений.

Экономическую деятельность предприятия можно описать с помощью выручки, прибыли и расходов. Динамика данных показателей приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика прибыли, расходов и выручки

Наименование показателя	2011	2012	2013	АПР 2012 б	АПР 2013б	ТР 2012б	ТР 2013б	ТПР 2012 б	ТПР 2013 б
	тыс. руб.					%			
Чистая прибыль	908,0	963,0	1002,7	55,06	94,69	106,06	110,43	6,06	10,43
Расходы	865,2	916,1	944,0	50,87	78,81	105,88	109,11	5,88	9,11
Выручка	1883,2	1978,5	2042,8	95,36	159,63	105,06	108,48	5,06	8,48

Исходя из расчётов таблицы 2, можно сделать выводы:

Величина чистой прибыли ИП «Савонов Ю.Н.» растёт. В 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 6,06 %, а в 2013 на 10,43% по сравнению с 2011. Это было вызвано повышением цен на продукцию так как количество покупателей с каждым днём становится меньше.

Таким образом, ИП Савонов Ю.Н. - находится в стадии потери клиентов. Увеличение цены и потери покупателей свидетельствует о том, что на предприятии возникли проблемы, связанные с множеством причин, в том числе с товарооборотом продукции. Следовательно, необходимо решить сложившуюся проблему для выведения предприятия из стадии кризиса.

В ходе изучения исходного состояния системы товарооборота реализуемой на ИП Савонов Ю.Н. одноразовой продукции была выявлена проблема низкого спроса на продукцию. В результате этого на предприятии уменьшается число потребителей, тем самым снижается количество реализуемой продукции, и вскоре предприятие понесет убытки. Для повышения эффективности предприятия необходимо решить сложившуюся проблему.

Решением данной проблемы занимается ИП Савонов Ю.Н. в лице заместителя директора Савонов Александр Юрьевич. С помощью метода мозгового штурма были предложены следующие способы повышения количества реализуемой продукции:

А - Реклама по ТВ; В - Реклама по радио; С - Наружная реклама.

Исследуем данные альтернативы с помощью метода «дерево решений». Наглядно данный метод представлен на рисунке 1.

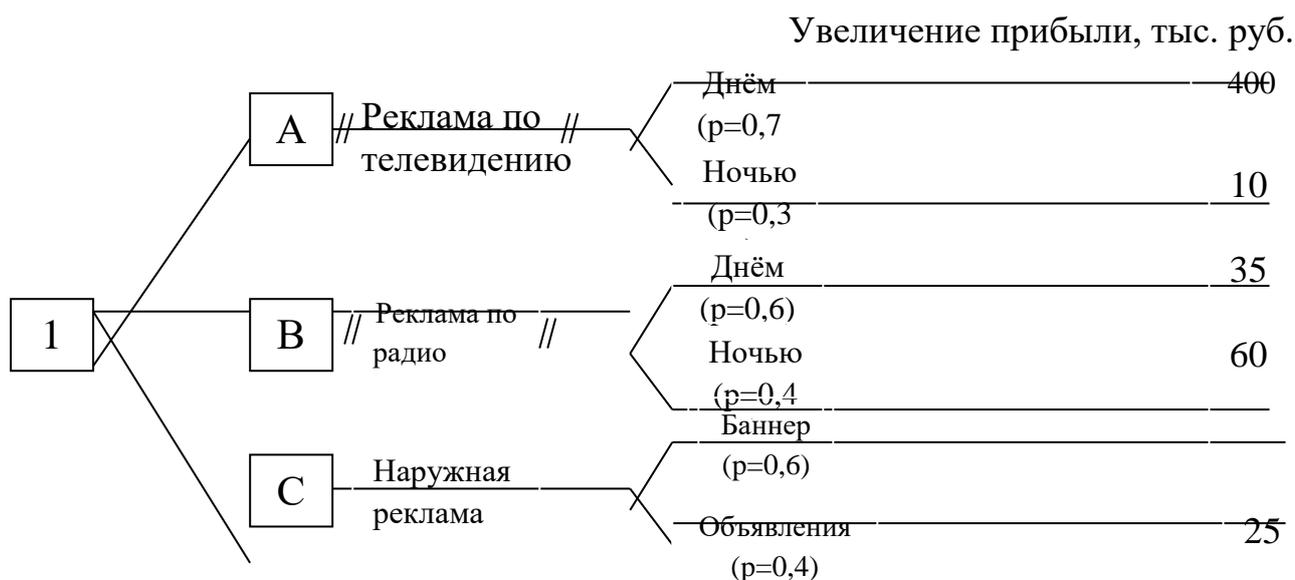


Рисунок 1 - Метод «дерева решений»

На графике четко видны варианты увеличения товарооборота продукции, а также затраты от реализации данных вариантов. Наибольший интерес представляют варианты В и С, так как эти мероприятия имеют более бюджетный характер. При этом затраты на все мероприятия не превышают 10 % выручки 2013 года, кроме рекламы по телевидению.

Рассчитаем математические ожидания рассмотренных вариантов для выбора оптимального решения:

$$M(A) = 400 * 0,7 + 10 * 0,3 - 390 = -80 \text{ тыс.руб.}$$

$$M(B) = 35 * 0,6 + 60 * 0,4 - 240 = -6 \text{ тыс.руб.}$$

$$M(C) = 35 * 0,6 + 25 * 0,4 - 193 = 147 \text{ тыс.руб.}$$

Анализ данных, полученных в результате проведения метода «дерево решений» свидетельствует о том, что рекламные мероприятия по телевидению и радио принесут ИП Савонов Ю.Н. убытки, так как это досрочно затратные варианты по увеличению товарооборота реализуемой продукции. Поэтому, наружная реклама, имеющая наибольшее математическое ожидание, чем реклама по телевидению и радио, является наиболее эффективным решением.

После того, как были проанализированы альтернативы увеличения товарооборота реализуемой продукции и выбрано конкретное решение (размещение наружной рекламы), необходимо выбрать механизм реализации данного управленческого решения с помощью сетевого планирования.

Для реализации данного управленческого решения необходимо определить следующие составляющие: перечень проводимых мероприятий, срок реализации, ответственные лица.

Порядок, сроки выполнения проведения рекламной акции представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Порядок и сроки выполнения проведения рекламной акции

Операция	Описание операции	Предшествующая операция	Время выполнения, дней
A	Разработка стандартов рекламы	-	2
B	Разработка финансового плана	A	2
C	Принятие решения	B	1
D	Распределение ответственности	C	1
E	Проектировка рекламы	A,D	4
F	Печать рекламы	E	2
G	Размещение рекламы	F	6
H	Привлечение клиентов	G	30

Особое внимание при организации реализации управленческого решения должно уделяться делегированию полномочий и распределению ответственности по реализации управленческого решения.

Далее был построен сетевой граф выполнения работ по проведению рекламной акции реализуемой продукции на основе данных о порядке и срокам выполнения работ, который представлен на рисунке 2. Также рассчитаны ранние и поздние сроки начала и завершения работ.

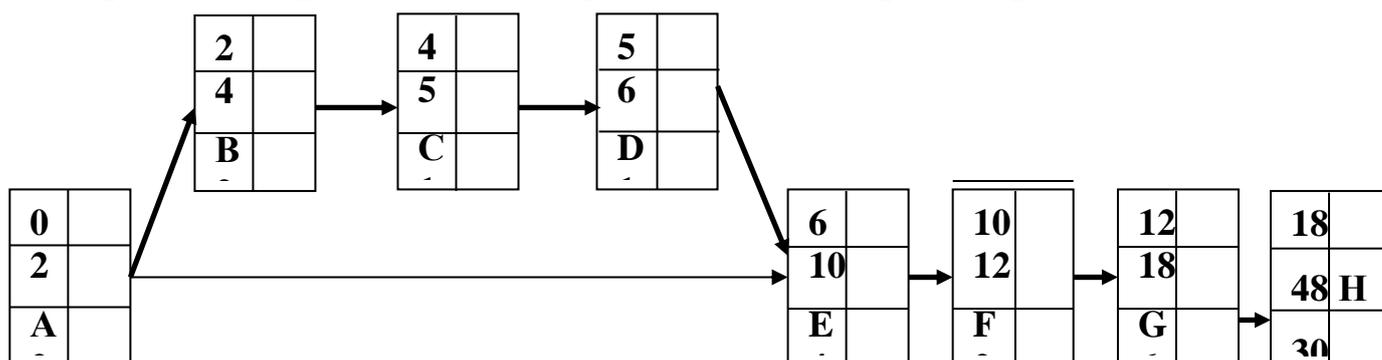


Рисунок 2 - Сетевой граф

В представленном сетевом графе выделен критический путь, который проходит через операции A, B, C, D, E, F, G, H. Данные операции не имеют резерва времени и должны выполняться в первую очередь. Таким образом, длительность процесса проведения рекламной акции составит 48 дней.

Таким образом, на основе полученных данных оптимальный срок реализации управленческого решения по повышению товарооборота продукции составляет 51 дня с риском 12%. При этом были учтены риски и предложены мероприятия для их снижения. Контроль за реализацией управленческого решения возложен на заместителя директора, который несет ответственность за результаты.

Использованные источники:

1. Афоничкин, А. И. Управленческие решения в экономических системах: учебник для вузов / А.И. Афоничкин, Д.Г. Михаленко. - СПб. : 2009. - 480 с.
2. Смирнов, Э.А. Разработка управленческих решений : учебник для вузов /

ЭЭ.А. Смирнов. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 271 с.

3. Фатхутдинов, Р.А. Управленческие решения: учебник / Р.А. Фатхутдинов - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 344 с.

*Савонов А.Ю.
студент 4го курса*

Ким О.В.

студент 4го курса

*Амурский Государственный Университет
Россия, г. Благовещенск*

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ИП «САВОНОВ Ю.Н.»

В статье рассматриваются экономическая деятельность и основные пути повышения эффективности транспортировки материально-технических ресурсов на примере ИП «Савонов Ю.Н.»

Ключевые слова: логистические издержки, транспортировка материально-технических ресурсов.

Логистические издержки (затраты) - это сумма всех затрат, связанных с выполнением логистических операций: размещение заказов на поставку продукции, закупка, складирование поступающей продукции, внутрипроизводственная транспортировка, промежуточное хранение, хранение готовой продукции, отгрузка, внешняя транспортировка), а также затраты на персонал, оборудование, помещение, складские запасы, на передачу данных о заказах, запасах, поставках.

К задачам транспортной логистики относят также:

- создание транспортных систем, в том числе создание транспортных коридоров и транспортных цепей;
- обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса;
- совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным;
- выбор вида транспортного средства;
- выбор типа транспортного средства;
- определение рациональных маршрутов доставки и др.

Эффективность логистической системы достигается путем максимизации результатов труда, минимизации ресурсов и оптимизации результатов, когда обеспечивается максимизация объема реализации продукции и прибыли при минимизации текущих и единовременных затрат. При оценке эффективности логистической системы необходимо оценивать возможности и резервы повышения результативности от использования как

оборотных, так и основных фондов.

Транспорт - это отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей и грузов.

Значительная часть логистических операций на пути движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребления осуществляется с применением различных транспортных средств. Затраты на выполнение этих операций составляют до 50% от суммы общих затрат на логистику.

Улучшение использования оборотных средств в логистической системе достигается за счет снижения финансовых издержек на транспортировку материально-технических ресурсов.

Цель данной работы - пути снижения издержек при транспортировке материально-технических ресурсов.

Индивидуальный Предприниматель Савонов Юрий Николаевич зарегистрирован администрацией города Благовещенска 27 июля 2002 года. Основным видом деятельности является реализация продукции одноразового пользования.

Продукция ИП Савонов Ю.Н. так сильно вошла в нашу жизнь и пользуется спросом. Каждый вид реализуемой продукции обязательно имеет сертификацию.

Основными товарами для реализации являются одноразовая продукция такая как: пакеты (с ручкой, «майка», фасовочные), посуда и барные принадлежности.

Для определения эффективности применяют показатели, характеризующие себестоимость, доходность, прибыльность, а также рентабельность всей организации.

В таблице 1 представлен анализ себестоимости продукции на ИП Савонов Ю.Н. за 3 года.

Таблица 1 - Анализ себестоимости продукции ИП «Савонов Ю.Н.»

Статьи затрат, тыс.руб.	2011	2012	2013	Уд. Вес %			Средний Уд.Вес за 3 года,%
				2011	2012	2013	
Товар	1626,3	1701,93	1747,2	58,08	57,83	57,70	57,9
Вспомогательные материалы	21,5	22,33	22,41	0,77	0,76	0,74	0,8
Тара				0,00	0,00	0,00	0,0
Транспортировка	863,3	905,3	932,3	30,83	30,76	30,79	30,8
ФОТ, Страховой взнос	121,1	135,1	144,1	4,32	4,59	4,76	4,6
Общепроизводственные расходы	30,74	31,62	31,43	1,10	1,07	1,04	1,1

Общехозяйственные расходы	84,5	94,7	98,2	3,02	3,22	3,24	3,2
Коммерческие расходы	52,59	52,07	52,22	1,88	1,77	1,72	1,8
Полная себестоимость	2800,0	2943,05	3027,86	100,00	100,00	100,00	100,0

В структуре себестоимости продукции в среднем за 3 года, наибольшие затраты приходятся на стоимость товара, составляют 57,9%, а затраты на транспортировку составляют 30,8%

В таблице 2 представлен анализ формирования прибыли на ИП «Савонов Ю.Н.» за 3 года.

Таблица 2 - Анализ формирования прибыли ИП «Савонов Ю.Н.»

Наименование показателей	2011	2012	2013
Выручка, тыс. руб.	3818	4005,5	4126,7
Себестоимость продукции, работ, услуг, тыс. руб.	2800,03	2943,05	3027,86
Валовая прибыль, тыс. руб.	1017,97	1062,45	1098,84
Коммерческие расходы, тыс. руб.	52,59	52,07	52,22
Управленческие расходы, тыс. руб.	412,2	435,81	457,27
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1018	1062,5	1098,8
Проценты к получению, тыс. руб.	2,1	2,2	2,4
Проценты к уплате, тыс. руб.	8,9	9,1	9,2
Прочие доходы, тыс. руб.	193,5	213,2	218,8
Прочие расходы, тыс. руб.	97,8	117,1	122,8
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	1106,9	1151,7	1188,1
Отложенные налоговые активы, тыс. руб.	121,4	143,2	171,4
Отложенные налоговые обязательства, тыс. руб.	98,9	101,5	119,1
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	221,4	230,3	237,6
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	907,98	963,05	1002,68

Исходя из данных расчетов таблицы 2, можно сделать вывод, что величина чистой прибыли ИП Савонов Ю.Н. с каждым годом растет.

Показатели рентабельности, представленные в таблице 3, характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия и являются важными характеристиками формирования прибыли предприятия.

Таблица 3 - Анализ рентабельности от реализации ИП «Савонов Ю.Н.»

Рентабельность от реализации	2011	2012	2013
Прибыль от продаж, тыс.руб.	1018	1062,5	1098,8
Выручка от реализации, тыс.руб.	3818	4005,5	4126,7
Рентабельность реализации, %	26,66	26,52	26,63

По данным из таблицы 3 можно сделать выводы о том, что рентабельность имеет не постоянную тенденцию. В 2012 году по сравнению с 2011 годом она уменьшилась на 0,5%, в 2013 году увеличивается на 0,4% по сравнению с 2012 годом. На уменьшение рентабельности от реализации оказывает не достаточный рост прибыли от продаж.

Выбор способа транспортировки одна из важнейших задач предприятия. Далее требуется рассмотреть и рассчитать стоимость возможных способов транспортировки, опираясь на объем и вес груза отправляемого за предыдущий период:

объем = 33,9 м/куб;
вес = 21,9 тонны. } за разовую отправку

Исходя из географического положения предприятия, доступны следующие способы транспортировки:

- 1) Железнодорожные перевозки
- 2) Автомобильные перевозки
- 3) Авиа перевозки

Так как главной целью исследования является снижение финансовых издержек на транспортировку материально-технических ресурсов было предложено рассмотреть все доступные транспортные компании которые имеются в городе Благовещенск и выбрать наиболее экономичный способ транспортировки из предоставляемых услуг. Тарифные планы предприятий занимающихся транспортировкой материально-технических ресурсов и расчеты представлены ниже в таблицах.

Таблица 4 - Средняя стоимость Ж/Д перевозки сборного груза «Рейл-континент»

Из города	Скоростной режим	Дней	Вес, кг.					
			5000-6999	7000-9999	10000-14999	15000-19999	20000-24999	25000 и более
			Цена, руб.					
Москва	+	8	26.5	26.5	26.5	26.5	26.5	26.5
Москва	-	18	18.5	18	17	17	17	17
			Объем, М3.					
			15-19.99	20-24.99	25-29.99	30-39.99	40-69.99	70 и более
			Цена, руб.					
Москва	+	8	4350	4350	4350	4150	4150	4150
Москва	-	18	3100	3100	3100	3000	3000	3000

Таблица 5 - Расчет стоимости транспортировки сборной скоростной Ж/Д перевозкой «Рейл-континент»

Наименование услуги	Расчет стоимости	Итого. тыс. руб.
Подача машины для перевозки от отправителя до станции отправления	8 500 руб.	8,5

Погрузка товара рабочими	3 час. * 2500 руб.	7,5
Стоимость перевозки по весу	26.5 руб. * 21 900 кг.	580,35
Стоимость перевозки по объему	4 150 руб. * 33,9 м3.	140,685
Доставка с Ж/Д станции до склада	2 150 руб.	2,15
Разгрузка контейнера на склад предприятия	2 час. * 2500 руб.	5
Сумма		744,185
Сумма за год	744 185 руб. * 3,5 раза	2 604 647,5

Таблица 6 - Расчет стоимости транспортировки сборной **не скоростной** Ж/Д перевозки «Рейл-континент»

Наименование услуги	Расчет стоимости	Итого. тыс. руб.
Подача машины для перевозки от отправителя до станции отправления	8 500 руб.	8,5
Погрузка товара рабочими	3 час. * 2500 руб.	7,5
Стоимость перевозки по весу	17 руб. * 21 900 кг.	372,3
Стоимость перевозки по объему	3000 руб. * 33,9 м3.	101,7
Доставка с Ж/Д станции до склада	2 150 руб.	2,15
Разгрузка контейнера на склад предприятия	2 час. * 2500 руб.	5
Сумма		497,15
Сумма за год	497 150 руб. * 3,5 раза	1 740,025

Исходя данных таблицы 5 и таблицы 6 видно, что такой способ транспортировки подходит только для грузов с небольшим весом и объемом. Этот способ компании не подходит, так как стоимость такой транспортировки в разы больше текущей.

Таблица 7 - Тарифы на транспортировку груза автотранспортом сборных грузов «ТЭС ДВ»

Из города	Мин. цена	Дней	Объем, М3.					
			15-19.99	20-24.99	25-29.99	30-39.99	40-69.99	70 и более
			Цена, руб.					
Москва	1000	12-18	3100	3100	3100	3000	3000	3000
			Вес, кг.					
			5000-6999	7000-9999	10000-14999	15000-19999	20000-24999	25000 и более

			Цена, руб.					
Москва	1000	12-18	8,5	8	7,5	7,4	7,3	7,2

Таблица 8 - Расчет стоимости авто транспортировки сборных грузов «ТЭС ДВ»

Наименование услуги	Расчет стоимости	Итого. тыс. руб.
Погрузка товара рабочими	4 час. * 2500 руб.	10
Стоимость перевозки по весу	7,1 руб. * 21 900 кг.	155,49
Стоимость перевозки по объему	3000 руб. * 33,9 м3.	101,7
Разгрузка контейнера на склад предприятия	3 час. * 2500 руб.	7,5
Сумма		274,69
Сумма за год	274 690 руб. * 3,5 раза	961,415

Стоимость такой перевозки можно сопоставить с перевозкой по железной дороге, в контейнере 20 футов, которым пользуется ИП «Савонов Ю.Н.» в настоящее время.

Таблица 9 - Тарифы на авиа транспортировку «ТЭС ДВ»

Из города	Дней	Вес, кг.					
		5000-6999	7000-9999	10000-14999	15000-19999	20000-24999	25000 и более
		Цена, руб.					
Москва	1-2	35	34	33	32	31	30

Исходя из данных тарифного плана, можем сразу вычеркнуть этот способ как не рациональный. Такой способ скорее подойдет для товаров, чей вес не существен, а его стоимость довольно высока, к такому грузу можно отнести ювелирные изделия.

Так же у «ТЭС ДВ» существует способ отправки автомобильным транспортом с использованием 20 футового контейнера. Стоимость такой услуги составляет 205 тысяч рублей. Возможно, данное решение окажется наиболее выгодным.

Таблица 10 - Расчет стоимости авто транспортировки контейнера 20 футов «ТЭС ДВ»

Наименование услуги	Расчет стоимости	Итого. тыс. руб.
Погрузка товара рабочими	3 час. * 2500 руб.	7,5
Стоимость перевозки	205 000 руб.	205
Разгрузка контейнера на склад предприятия	2 час. * 2500 руб.	5
Сумма		217,5
Сумма за год	217 500 руб. * 3,5 раза	761,25

Проанализировав все возможные способы транспортировки и по отдельности, и выявив достоинства и недостатки каждого из них, было принято решение перейти на более экономичный вид транспортировки и

рассчитать экономический эффект смены способа транспортировки

Эффективность от смены вида транспортировки можно увидеть с помощью прогнозируемых расходов, чистой прибыли, выручки, рентабельности реализации и производства на 2015 и 2016 годов, полученные расчеты представлены в таблице 11

Таблица 11 - Расчет экономических показателей себестоимости и эффективности предприятия с учетом и без учета мероприятий

	ЖД		Авто	
	2015	2016	2015	2016
Товар, тыс.руб.	1811,1	1877,3	1811,1	1877,3
Вспомогательные материалы, тыс.руб.	22,9	23,4	22,9	23,4
Транспортировка, тыс.руб.	968,9	1006,9	761,3	791,1
ФОТ, Страховой взнос, тыс.руб.	157,2	171,6	157,2	171,6
Общепроизводственные расходы, тыс.руб.	31,8	32,1	31,8	32,1
Общехозяйственные расходы, тыс.руб.	105,9	114,3	105,9	114,3
Коммерческие расходы, тыс.руб.	52,0	51,9	52,0	51,9
Полная себестоимость, тыс.руб.	3149,8	3275,7	2942,2	3020,7
Выручка, руб. , тыс.руб.	4290,5	4460,7	4290,5	4460,7
Чистая прибыль, тыс.руб.	1140,64	1185,06	1348,27	1439,99

Из расчетов таблицы 9 видно, что полная себестоимость продукции снизилась на 207 тыс. руб.

Так же был рассмотрен прогнозируемый показатель рентабельности реализации.

Таблица 12 - Рентабельность реализации продаж с учетом и без учета предложенных мероприятий

Рентабельность от реализации	ЖД		Авто	
	2015	2016	2015	2016
Прибыль от продаж , тыс.руб.	1140,64	1185,06	1348,27	1439,99
Выручка от реализации, тыс.руб.	4290,5	4460,7	4290,5	4460,7
Рентабельность реализации, %	0,27	0,27	0,31	0,32

При использовании существующего способа транспортировки по Ж/Д путям рентабельность реализации составляет 0,27%, а при смене вида транспорта увеличится до 0,31-0,32%, что положительно влияет на хозяйственную деятельность предприятия.

Использованные источники:

1. Степанов, В.И., Логистика: учебник / В.И. Степанов. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 448 с
2. Таничев, А.В. Логистика / А.В. Таничев. - СПб.: Изд. дом «Нева», М.: «ОЛМА-ПРЕСС», 2003. - 192 с.
3. Чудаков, А.Д. Логистика: Учебник / А.Д. Чудаков. - М.: Изд-во РДЛ, 2001. - 277 с.

Самойлова Е.С.

аспирант

*Новосибирский государственный
университет экономики и управления*

Россия, г. Новосибирск

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОРГАНИЗАЦИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ИМИДЖЕВЫХ СОБЫТИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены виды специальных событий, представлена авторская классификация специальных PR-мероприятий, рассмотрен спонсоринг в контексте формирования имиджа компании.

Ключевые слова. Имидж, PR-мероприятия, специальные события, спонсоринг.

Отдельным способом формирования имиджа организации при помощи коммуникативных средств является организация специальных событий. В работе Тульчинского Г.Л. специальное событие трактуется как «мероприятия, проводимые в целях формирования позитивного имиджа организации и привлечения внимания общественности к самой компании, ее деятельности и продуктам» [1, С. 126]. В зависимости от их направленности специальные события могут быть представлены:

- участием компании в социальной жизни, к которой относятся как социально значимые праздники, так и общественные мероприятия, например, направленные на улучшение экологии);
- организацией и проведением спортивных мероприятий;
- профессиональными и тематическими событиями, к которым относятся пресс-конференции, выставки, круглые столы, презентации и т.д.;
- событиями, направленными на решение задач внутреннего имиджа;
- развлекательными мероприятиями, к которым относятся конкурсы, викторины и т.д.
- благотворительными мероприятиями, к которым автор относит

также спонсоринг [2,с.4].

Мы считаем, что любое мероприятие, проводимое по инициативе базисного субъекта коммуникации, можно отнести к специальному событию, будь то пресс-конференция с привлечением федеральных СМИ, рассчитанная на широкие слои населения или закрытая презентация товара или услуги для поставщиков. К тому же мы хотели бы отметить, что на наш взгляд, любое коммуникативное мероприятие формирует имидж компании: в зависимости от качества организации события, количества и характеристик участников, оснащения и прочих факторов формируется более или менее положительное представление о компании. Для данной статьи мы хотели бы предложить выведенную нами классификацию специальных мероприятий:

Таблица 1 - Классификация специальных PR-мероприятий

Критерий выделения	Характеристика мероприятия
В зависимости от характера проведения	Официальные и неофициальные
В зависимости от места проведения	Транснациональные, национальные, региональные, локальные
В зависимости от аудитории в широком смысле	Направленные на внешнюю общественность и направленные на внутреннюю общественность
В зависимости от аудитории в узком смысле	Подразумевается сегментирование аудиторий по демографическим, географическим, психографическим и поведенческим характеристикам [3,с.160].
В зависимости от задач	Информационные, развлекательные, социально-значимые
В зависимости от целей	Направленные на привлечение новых аудиторий, направленные на поддержание отношений с существующими аудиториями, смешанные

Спонсоринг также относится к коммуникативным мероприятиям, которые укрепляя взаимопонимание между организацией и общественностью, является технологией, с помощью которой организация формирует свой имидж. Данная деятельность является возможностью формирования имиджа и выхода на целевые аудитории организации при верном выборе мероприятия для спонсирования. Это подразумевает прежде всего ориентацию на целевую аудиторию организации и то, что рекламный эффект должен быть сопоставим или в выигрыше в сравнении с эффектом от стандартной рекламной кампании [5, С. 165]. Что же касается спонсорской рекламы и PR с помощью которых формируется имидж организации в представлении целевых аудиторий, то их объём зависит от спонсорских градаций. Выделяются:

- титульный спонсор (капиталовложения составляют 100% стоимости проекта);
- генеральный спонсор (50%);
- официальный спонсор (до 25%);
- спонсор-участник (до 10%);
- информационные спонсоры – это, как правило, СМИ, широко освещающие данный проект;
- технические спонсоры – компании, спонсорское участие которых выражается в предоставлении своей продукции или услуг [4, с.163].

Таким образом, компания, спонсирующая какое-либо мероприятие, во-первых, вкладывает средства в формирование своего позитивного имиджа, а во-вторых, не занимается сама медиапланированием – эту работу берёт на себя организатор мероприятия на этапе предоставления спонсорского пакета с уже готовым предложением.

Использованные источники:

- 1 Тульчинский Г.Л. PR фирмы: технология и эффективность. СПб.: Алетейя, 2001. – 294с.
- 2 Шадрина Л.Ю., Соболева И.А., Якимович В.А. Проблема оценки эффективности консалтинга в системе общественных связей// *Universum: общественные науки*. 2014. № 8 (9). С. 4.
- 3 Шадрина Л.Ю. Особенности формирования имиджа организации (с позиции социальной технологии) // В сборнике: Наука и образование: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2014. С. 159-160.
- 4 Шадрина Л.Ю., Матвеев М.Ю. Организация интернет-продвижения: основные принципы// В сборнике: Наука и образование: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2014. С. 161-163.
- 5 Шадрина Л.Ю., Соболева И.А., Якимович В.А. Имиджевая реклама: проблемы формирования // В сборнике: Наука и образование в современном обществе: вектор развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 2 частях. ООО "АР-Консалт". 2014. С. 65-66

*Самойлова Е.С.
аспирант
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

Аннотация. В статье представлено сравнение этапов формирования имиджа посредством PR-деятельности, описана специфика взаимодействия со средствами массовой информации.

Ключевые слова. Имидж, PR-деятельность, взаимодействие со СМИ, транспарентность.

Для стабильного развития компании важно уделять внимание не только своим материальным активам (тому, что можно ощутить физически), но и нематериальным активам (неосязаемым свойствам), к которым, прежде всего, относится имидж. Созданием имиджа компании в зависимости от аудитории, на которую направлена данная деятельность, могут заниматься и маркетологи, и специалисты по рекламе, и HR-специалисты, и, конечно же, специалисты в сфере PR. Стоит отметить, что деятельность PR-специалистов при формировании имиджа организации зачастую пересекается с вышеперечисленными сферами деятельности. Это говорит о том, PR-специалисту необходимо обладать знаниями и навыками в данных направлениях.

Так важность имиджа обуславливается тем, что имидж является одним из факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного потенциала организации.

При рассмотрении этапов, на которые подразделяется PR-деятельность в контексте формирования имиджа, предлагаемых в различной литературе, и, выделив основные виды, мы отметили, что основополагающие элементы хоть и могут иметь различное наименование, тем не менее, встречаются у различных авторов. Таким образом, PR-деятельность, как нам представляется, всегда должна включать в себя следующие этапы, предложенные Горчаковой Р. Р.:

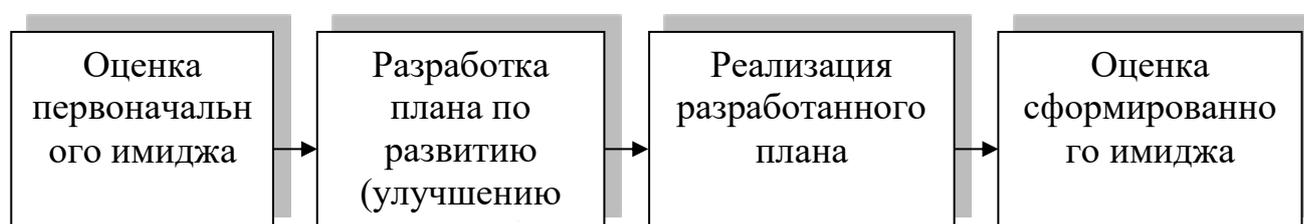


Рисунок 1.1 - Этапы PR-деятельности в формировании имиджа организации [1, с.188].

Более подробно элементы процесса формирования имиджа посредством PR описаны Митрофановой Т.Ю. и Патутиной Н.А предложивших похожее, но тем не менее разное видение этапов формирования имиджа [4,с. 10].

Таблица 1.1 – Элементы процесса создания имиджа с помощью PR

Восьмизапазная система создания имиджа Митрофановой Т. Ю.	Семиэтапазная система создания имиджа Патутиной Н.А.
1 Анализ имеющегося имиджа; 2 Выявление условий для улучшения имиджа объекта; 3 Разработка PR-мероприятий; 4 Анализ и адаптация созданного имиджа; 5 Мониторинг макро и микро маркетинговой среды для выявления негативного имиджа; 6 Контролирующие и корректирующие мероприятия по сохранению или развитию имиджа; 7 Изучение мнения целевой аудитории и контактных групп о сформированном имидже; 8 Координация мероприятий по повышению конкурентной позиции.	1 Выявление целевых групп и ожидаемого образа компании; 2 Оценка состояния имиджа в каждой группе; 3 Формирование набора имиджеобразующих факторов для каждой целевой группы общественности; 4 Разработка желаемого образа с точки зрения стратегических целей; 5 Сопоставление этого образа с реальными характеристиками компании; 6 Разработка и реализация плана мероприятий по формированию имиджа; 7 Контроль результатов и коррекция.

В свою очередь Бобби (Барбара) Джи предложила мастер-план, который содержит в себе этапы и средства формирования имиджа компании. Автор выделяет следующие основные части с присущими им характеристиками:

Таблица 1.2 - Мастер-план формирования имиджа компании [2, С.204]

Положение плана	Характеристика
Создание фундамента	Состоит из этических принципов, долгосрочных целей, корпоративной миссии, личной и деловой философии, ценностей и смыслов, которые составляют основу компании.
Внешний имидж компании	Включает в себя качество товаров и услуг, элементы фирменного стиля, связи со СМИ, корпоративную рекламу, стандарты отношения персонала к работе и его внешний вид, связи с инвесторами.
Внутренний имидж компании	Складывается из финансового планирования и кадровой политики компании
Неосязаемый имидж	Представляет собой ответную реакцию клиента на осязаемое, на отношение к ним сотрудников.

Все этапы формирования имиджа, конечно же, направлены на достижение конечного результата. Таким результатом будет являться вызов определённой ответной реакции аудитории, являющейся объектом PR-деятельности. Иными словами итогом PR-деятельности, направленной на формирование имиджа организации должно стать информационное

побуждение целевых аудиторий к совершению определённых действий [3, с. 211].

Рассматривая пути достижения названного нами конечного результата формирования имиджа посредством PR-деятельности, необходимо прежде всего выделить **связи со СМИ**. Оценивая важность данной технологии, некоторые специалисты делают акцент на том, что СМИ сегодня являются основным каналом передачи информации, а также средством формирования, изменения общественного мнения [6, с. 113]. Также необходимо учитывать современные тенденции в развитии СМИ, а именно конвергенцию, которая в данном контексте представляет собой слияние технологий, с помощью которых СМИ доводят информацию до аудитории; слияние различных и разобщенных медиа (радио в интернете, печатное издание на электронном носителе и т.д. в данном контексте слиянием; слияние рынков: рынок СМИ интегрируется с сектором телекоммуникаций, производства, информационных технологий, создавая новый формат рынка СМИ. В сложившейся системе организующей деятельности СМИ структурой в большей мере является коммерческая функция, а тематическое и проблемное поля не регламентированы, а потому могут включать в себя различные темы и объекты. Не смотря на преобразования, происходящие на современном этапе в функционировании и структурах СМИ, мы считаем, что по-прежнему обязательным условием успешного сотрудничества является соблюдение политики транспарентности, о которой говорили многие специалисты: принцип транспарентности является общеобязательным требованием и к органам власти, и к организациям, и к институтам гражданского общества [5, с.74]. Необходимость соблюдения принципа транспарентности обосновывается задачами PR-деятельности, такими как, например, профилактика конфликтов, приобретение социального статуса и пр. Помимо информационной открытости в медиарилейшнз важно учитывать и интересы самого СМИ, как самостоятельной значимой аудитории, потому информацию следует предоставлять не просто новую и достоверную, но ещё и релевантную (то есть полезную) в первую очередь для аудитории СМИ. Также мы солидарны с Апатовым И.Ю., который считает обязательным индивидуальный подход к каждому формату СМИ при составлении для них PR-документов. По нашему мнению, в этом и заключается главная особенность взаимодействия со СМИ, причём как с традиционными, так и с электронными независимо от того, на платной или же на бесплатной будут опубликованы материалы.

Использованные источники:

1. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение / Б. Джи.- СПб.: Питер, 2000. – 220с.
2. Каракуц К.И. Самопонимание как создание имиджа руководителя // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2013. - №4. - С.203-207

3. Шадрина, Л.Ю. Социальные технологии в системе управления: монография/Л.Ю. Шадрина. -Новосибирск: НГУЭУ, 2011. -375 с.
4. Шадрина Л.Ю. Коммуникация как средство управленческого воздействия на объект (социоинженерный подход) // Идеи и идеалы. 2010. Т.2. №2. С.9-15.
5. Шадрина Л.Ю. Исследование особенностей коммуникации в организации как объекта технологизации // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2012 №2. С. 73-76
6. Шадрина Л.Ю. Организационная культура и ее воздействие на социальные технологии управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2008. –231с.

*Сахарова Л.А., к.э.н.
доцент, профессор*

*кафедра " Современные торговые операции Север-Юг"
Московский государственный университет пищевых производств
Россия, г. Москва*

СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: *Статья посвящена анализу факторов предпринимательской уверенности хозяйствующих субъектов в отечественной промышленности. Изучены индексы предпринимательской уверенности предприятий, показывающие общую нисходящую тенденцию. Показано, что эти факторы препятствуют укреплению конкурентоспособности национальной промышленности.*

Ключевые слова: *промышленность, предпринимательская уверенность, добывающая и обрабатывающая промышленность, генерирующие производства.*

Трансформационные процессы в социально-экономическом развитии современного общества становятся серьезным вызовом для промышленного сектора национального хозяйства. Требуются новые формы более эффективного использования промышленного прогресса, адекватные и требованиям рынка, и стратегическим приоритетам общественного развития, и требованиям конкурентоспособности. [1,2,4].

Непосредственно для условий отечественной промышленности важную роль играют факторы предпринимательской уверенности хозяйствующих субъектов.

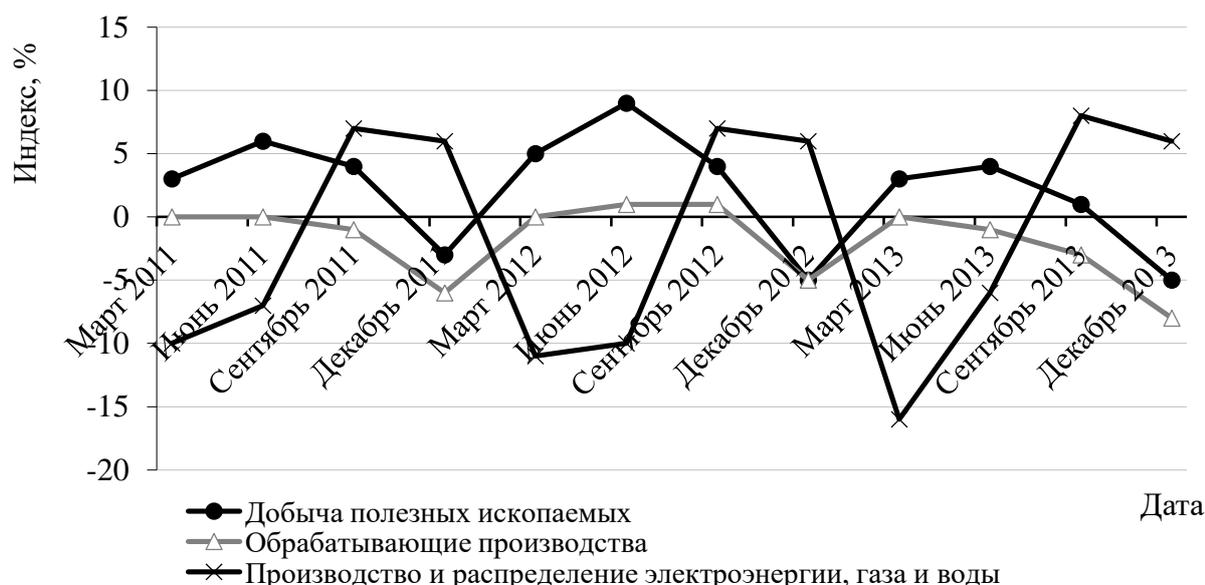


Рисунок 1. Индексы предпринимательской уверенности предприятий (без субъектов малого предпринимательства) промышленных секторов экономики в период с 2011 по 2013 годы, в % (графики построены автором на основе данных: Промышленность России. 2014: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2014. – С.58-59)

На рисунке 1 представлены графики, иллюстрирующие значения индексов предпринимательской уверенности предприятий, которые показывают общую нисходящую тенденцию. Данная тенденция проявляется в фиксации нисходящих локальных экстремумов.

На рисунке 2 представлены графики, иллюстрирующие значения индексов предпринимательской уверенности малых предприятий промышленности, также показывающие общую нисходящую тенденцию.

Таким образом, если сопоставить информацию, представленную с помощью графиков на рисунках 1 и 2, то можно отметить, что в конце 2013 года в добывающих и обрабатывающих секторах промышленности как среди крупных и средних предприятий, так и среди малых предприятий наблюдалась тенденция к сокращению индекса предпринимательской уверенности. При этом в декабре 2013 года в добывающей и обрабатывающей отраслях промышленности среди обеих групп предприятий были зафиксированы глобальные минимальные значения индексов предпринимательской уверенности после 2011 года.

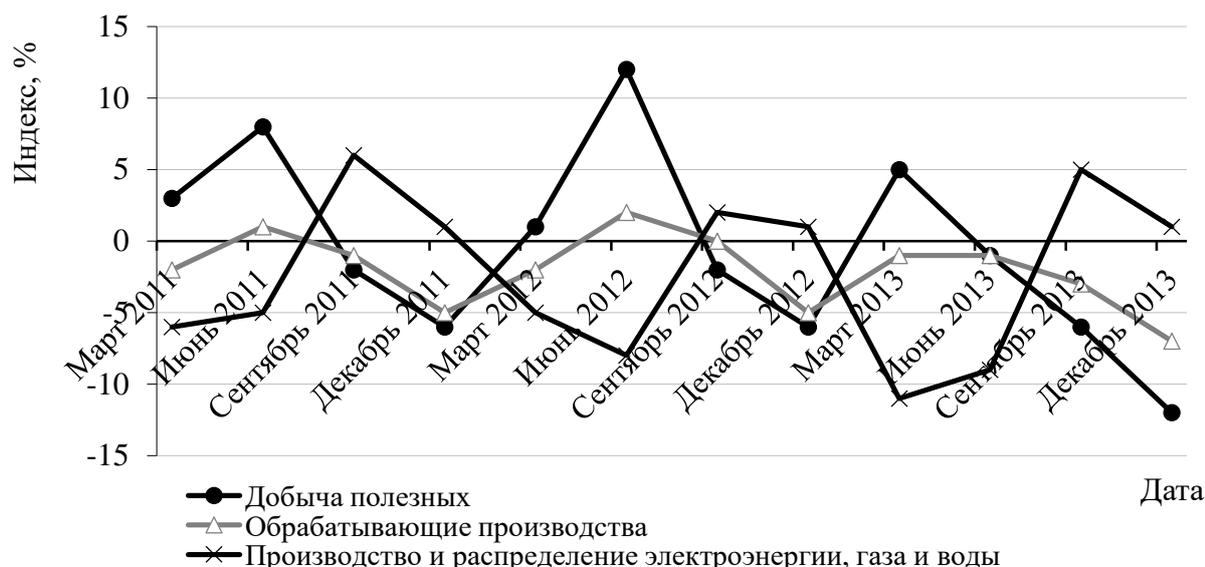


Рисунок 2. Индексы предпринимательской уверенности малых предприятий промышленных секторов экономики в период с 2011 по 2013 годы, в % (графики построены автором на основе данных: Промышленность России. 2014: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2014. – С.92)

На рисунке 3 представлена диаграмма, показывающая, что в среднем по предприятиям всех секторов промышленности в качестве наиболее отрицательных факторов были названы: недостаток финансовых средств; высокий уровень налогообложения; недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке; изношенность и отсутствие оборудования; неопределенность экономической ситуации. Их отметило от 28,3 до 42,5% респондентов, соответственно.

Из них в сфере добычи полезных ископаемых наиболее острым фактором, ограничивающим рост производства, стал высокий уровень налогообложения, который отметило 39,3% респондентов. Причем актуальность данного фактора за последние 2-3 года незначительно сократилась. В сфере обрабатывающих производств в качестве наиболее острых факторов были названы также высокий уровень налогообложения и недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке – 41,5 и 49,3% респондентов, соответственно.

Причем, если влияние первого фактора за последние 2-3 года незначительно сократилось, то влияние второго фактора осталась практически без изменений.



Рисунок 3. Распределение организаций (без субъектов малого предпринимательства) промышленного сектора экономики по оценке основных факторов, ограничивающих рост производства в 2013 году, в % от числа обследованных организаций (диаграмма составлена автором на основе данных: Промышленность России. 2014: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2014. – С.60-62)

В сфере генерирующих производств в качестве наиболее острых факторов были названы недостаток финансовых средств и изношенность и отсутствие оборудования – 60,0 и 48,5% респондентов, соответственно.

В совокупности же названные факторы препятствуют укреплению конкурентоспособности национальной промышленности. Причем особенно негативно они сказываются на создании новых производств и увеличении номенклатуры выпускаемой продукции, внедрении новых производственных технологий, внедрении инноваций, снижении себестоимости выпуска продукции, экономической безопасности [6].

Т.е., по сути, выявленные в ходе проведенного анализа факторы, становятся основными системными ограничителями процесса достижения определенных синергетических эффектов, выраженных в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации, возникающих в рамках современных интеграционных образований.

Использованные источники:

1. Авдокушин Е.Ф. Открытые инновации как элемент матрицы новой экономики // Вопросы новой экономики. – 2013. – №4(28). – С.4-9.
2. Астахов А.А., Доброва К.Б. Исследование особенностей развития и функционирования инновационных промышленных корпораций России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – №8. – С.56-61.
3. Поварова А.И. Проблемы распределения налоговой нагрузки в российской экономике // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – №6(30). – С.172-188.
4. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2010. – 592с.
5. Татуев А.А. Факторы устойчивого развития российского промышленного сектора экономики // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 11-4 (52-4).- С. 30-33.

*Свиридова И.В.
студент 3-го курса
Кардашова Я.А.
магистрант 1-го курса
Гречаник М.В.
магистрант 1-го курса
Игрунова С.В., к.с.н.
доцент
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

**О РАЗРАБОТКЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УСЛУГИ
АВТОКРЕДИТОВАНИЯ СБЕРБАНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
КЛИЕНТ-СЕРВЕРНОЙ ТЕХНОЛОГИИ**

Современная жизнь невозможна без эффективного управления. Важной категорией являются системы обработки информации, от которых во многом зависит эффективность работы любой организации или учреждения. Созданное приложение «Автокредитование Сбербанка», должно упрощать работу с данными, экономить время по внесению данных, их обработке, составлению отчетов. Базы данных позволяют хранить, структурировать и извлекать информацию оптимальным для пользователя образом. В этом и состоит актуальность данной статьи.

Ключевые слова: база данных, клиент – сервер, системы обработки

информации, приложение, логическая модель БД, информационная система.

База данных – это средство для эффективного хранения информации, обеспечивает надежную защиту данных от случайной потери или порчи, экономно использует ресурсы (как людские, так и технические) и снабжена механизмами поиска информации, удовлетворяющими разумным требованиям к производительности.

Клиент – сервер – вычислительная или сетевая архитектура, в которой задания или сетевая нагрузка распределены между поставщиками услуг, называемыми серверами, и заказчиками услуг, называемые клиентами. Физически клиент и сервер - это программное обеспечение. Обычно они взаимодействуют через компьютерную сеть посредством сетевых протоколов и находятся на разных вычислительных машинах, но могут выполняться также и на одной машине.

При создании базы данных «Автокредитования Сбербанка» была создана логическая модель БД.

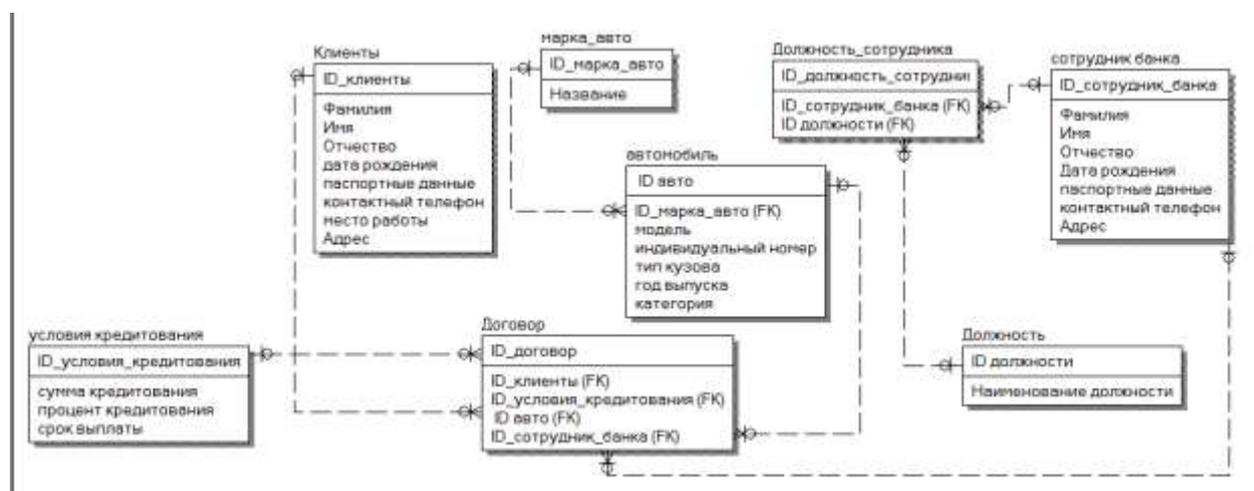


Рисунок 1 – Логическая модель БД

В ходе работы банка в сфере автокредитования клиентам должна предоставляться информация об условиях кредитования, а также о пожеланиях клиента.

В разработанной базе данных группировка проведена следующим образом:

- выбор условий кредитования (сумма, процент, срок);
- сведения о клиентах (фамилия, имя, отчество, дата рождения, паспортные данные, контактный телефон, место работы, адрес);
- данные в договоре;
- сведения об автомобилях (модель, индивидуальный номер, тип кузова, год выпуска, категория);
- сведения о марке автомобиля;
- сведения о сотрудниках банка (фамилия, имя, отчество, дата

рождения, паспортные данные, контактный телефон, адрес);

- сведения о должностях сотрудников (должности, должность сотрудника).

Разработанное приложение должно обеспечивать администрирование удаленной базы данных и управление данными этой базы с помощью клиент-серверной технологии.

Для создания удаленной базы данных была использована утилита IVExpert - инструмент для администрирования баз данных InterBase и Firebird.

Для создания win-приложения была выбрана система Borland C++ Builder 6.0. Данная система используется программистами для разработки программного обеспечения на языке C++ и поддерживает работу с базами данных под управлением Firebird 2.1.

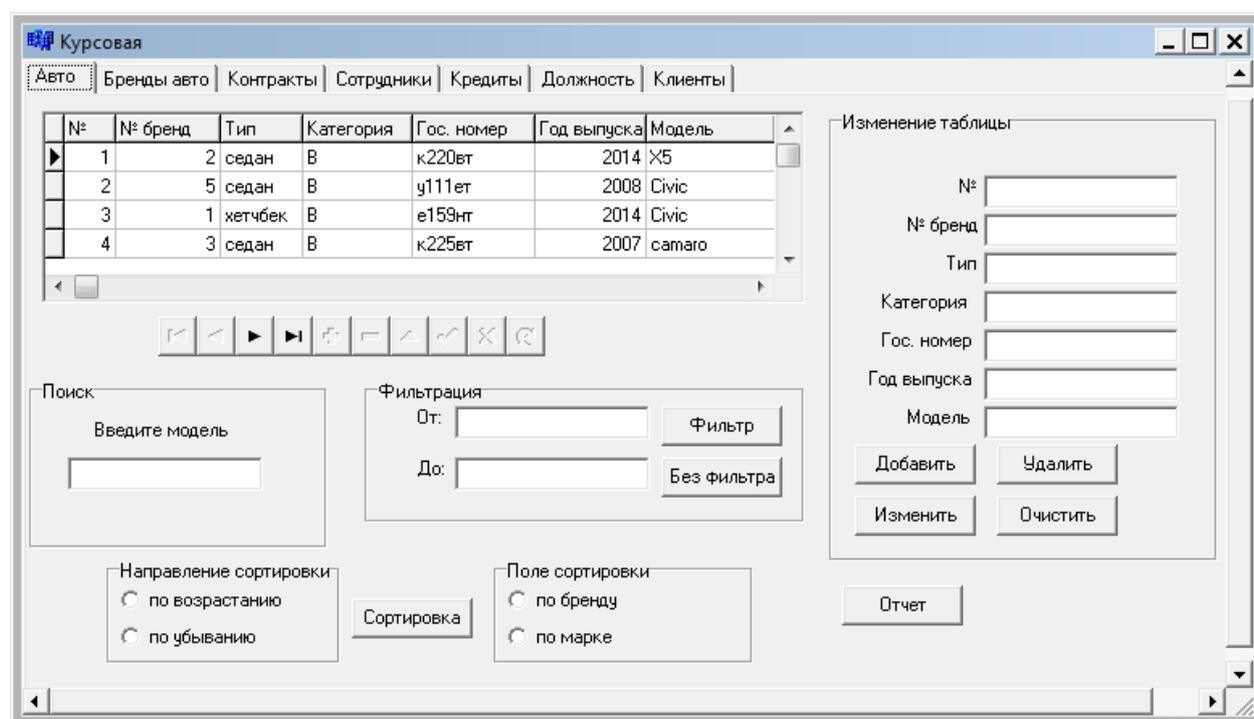


Рисунок 2 – Диалоговое окно «Автокредитование Сбербанк»

Информационная система «Автокредитование Сбербанк» будет выполнять следующие задачи:

- создание и ведение базы данных;
- добавление, удаление, изменение данных;
- поиск и фильтрацию данных;
- управление заказами клиентов банка и многое др.

В дальнейшем базу данных «Автокредитование Сбербанк» можно расширить, добавить таблицы «Города» и «Условия кредитования», для разделения условий кредитования в зависимости от города и вида кредитования, определить администратора, а также добавить

дополнительные функции.

Подводя итог можно сказать, что при использовании эффективной информационной базы данных «Автокредитование Сбербанка» можно будет решить ряд таких проблем как: поиск моделей, фильтрацию моделей, сортировки, изменение, добавление моделей, автоматическое формирование отчетов.

Использованные источники:

1. Чипига А.Ф., Информационная безопасность автоматизированных систем, М, Издательство: Гелиос АРВ, 2010 г., 336 с.
2. Илюшечкин В.М., Основы использования и проектирования баз данных, М, Издательство Юрайт, 2010 г., 224 с.
3. Незнанов А.А., Программирование и алгоритмизация, М, Издательство: Академия, 2010 г., 304 с.

*Семенова А. С.
магистрант 3 курса
Корельская Т.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Бухгалтерский учет любой организации ведется с учетом сформированной ею учетной политики, которая выступает своего рода «сводом правил» регламентирующих всю систему учета экономического субъекта.

В соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», под учетной политикой принято понимать выбранную ей совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и так далее [1].

При использовании различных приемов и методов учетной работы результаты осуществления хозяйственных операций могут значительно отличаться. Используемые приемы учета формируют оценку активов, порядок учета и формирования прибыли и выручки, определяют состав расходов, порядок их начисления и списания, что оказывает непосредственное влияние на информацию, которая отражается в бухгалтерской отчетности организации, а соответственно и на показатели финансового состояния организации.

Цель деятельности любой коммерческой организации – получение прибыли, которая в дальнейшем будет использована на реализацию различных функций и задач фирмы.

Прибыль организации представляет собой положительный финансовый результат, при котором его доходы превышают уровень понесенных расходов.

Одним из важнейших способов оптимизации прибыли организации является формирование такой учетной политики, которая даст возможность за счет выбора методологических приемов представить в определенном свете финансовую отчетность, для определения уровня финансового положения организации [3].

Существенное влияние на финансовый результат деятельности организации, по мнению некоторых авторов, оказывают элементы учетной политики, которые лежат в основе формирования расходов [2]:

- выбор способа начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- выбор способа списания материально-производственных запасов;
- выбор базы для распределения общехозяйственных и общепроизводственных расходов, порядок их отражения в отчетности;
- выбор метода создания резервов и так далее.

От выбора способа начисления амортизации имеющихся объектов учета зависит сумма амортизации, которая будет списана на расходы и соответственно окажет влияние на конечный результат деятельности организации. Расчеты показывают, что наиболее интенсивное списание стоимости объектов основных средств происходит при использовании метода начисления по сумме числе лет срока полезного использования, линейный же способ, по сути, является усредненным и часто применяется в тех организациях, в которых используются однотипные объекты основных средств.

Ряд экономистов считает, что при выборе способа начисления амортизации следует изучить, в первую очередь, состав основных средств для того, чтобы определить какой из методов наиболее целесообразен. Организациям, у которых основными объектами основных средств являются здания, сооружения или иные подобные объекты предпочтительнее использовать линейный способ, а вот для активной части основных средств применим способ начисления амортизации пропорционально объему произведенной продукции, такой соотношение способов начисления позволит длительное время держать сумму амортизации на одном уровне.

Одной из ключевых статей расходов многих организаций являются материальные расходы, которые тоже формируются в зависимости от выбранного в учетной политике способа списания запасов в производство.

В производственной практике обычно используется два основных метода списания стоимости материальных ресурсов – это метод по средней себестоимости и метод ФИФО.

Использование метода ФИФО в условиях постоянно колеблющихся цен позволяет минимизировать стоимость отпускаемых в производство материальных ресурсов, так как списываться в производство будут те запасы, которые поступили первыми, и их стоимость была ниже, чем стоимость позднее приобретенных материальных ресурсов. В данном случае материальные расходы организации ниже и себестоимость меньше.

На финансовый результат оказывает влияние также порядок и методика создания резервов. Стоит отметить, что в настоящее время организации не всегда формируют различные резервы, кроме обязательных, хотя, по мнению ряда экономистов, такое отношение к формированию резервов недостаточно оправданно, так как все-таки они позволяют сократить ряд расходов организации, оптимизировать денежные поступления хозяйствующего субъекта.

Всё вышесказанное позволяет сделать вывод что, от выбора конкретных элементов учетной политики зависит финансовый результат деятельности организации, а также налогооблагаемая прибыль. Поэтому при формировании, при изменении и дополнении учетной политики очень важно учитывать множество аспектов деятельности организации, её цели и задачи, которые могут быть скорректированы под влиянием различных методик учета.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) утвержденное приказом Минфина РФ от 06.11.2008 - № 106н
2. Глущенко А. В., Суздальцева Н. А. Роль учетной политики в формировании финансовых результатов сельскохозяйственной организации – [Электронный ресурс] (<http://cyberleninka.ru/article/n/rol-uchetnoy-politiki-v-formirovanii-finansovyh-rezultatov-selskohozyaystvennoy-organizatsii>) Дата проверки 26.08.2015
3. Фролова О.А., Бокова Н.А. Анализ влияния элементов учетной политики на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. – [Электронный ресурс] (<http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vliyaniya-elementov-uchetnoy-politiki-na-finansovo-hozyaystvennuyu-deyatelnost-predpriyatiya>) Дата проверки 26.08.2015

Сергеев А.В.
магистрант 2 курса
Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ СОВЕТОВ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: В статье анализируются формы участия граждан в управлении делами государства в системе исполнительной власти. Особое внимание уделяется практике формирования и деятельности общественных советов при федеральных органах исполнительной власти как одному из способов привлечения профессиональных сообществ к обсуждению наиболее важных проблем.

Ключевые слова: участие граждан в управлении делами государства, федеральные органы исполнительной власти, общественные советы, патисипаторная демократия.

Конституция Российской Федерации, провозглашая Россию правовым демократическим государством, закрепила право своих граждан на участие в управлении делами государства. Реализация указанного комплексного права происходит через осуществление гражданами Российской Федерации ряда самостоятельных субъективных прав, в том числе права участвовать непосредственно или через своих представителей в формировании и деятельности любой из ветвей власти: законодательной, исполнительной, судебной.

Рассматривая механизм участия граждан РФ в управлении делами государства в сфере исполнительной власти, необходимо выделить два ключевых направления: участие граждан в формировании органов исполнительной власти и участие граждан в деятельности этих органов в качестве государственных служащих, членов экспертных, общественных и иных советов, комиссий и коллегий. При этом участие в формировании и деятельности органов исполнительной власти может быть как опосредованное, так и непосредственное или прямое.

Опосредованное участие граждан в управлении делами государства в сфере исполнительной власти возможно через прямое избрание Президента Российской Федерации, который в последствии формирует Правительство России и играет ключевую роль в процедуре наделения гражданина РФ полномочиями высшего должностного лица субъекта Российской Федерации, а также через участие в политических партиях, имеющих право принимать участие в формировании Правительства Российской Федерации.

К непосредственным или прямым формам участия граждан в управлении делами государства в сфере исполнительной власти, на наш

взгляд, можно отнести: индивидуальные или коллективные обращения; проведение публичных мероприятий, как исключительный способ влияния на управление делами государства; поступление на государственную службу – профессиональный способ. Особым случаем участия граждан в деятельности органов исполнительной власти выступает их деятельность в качестве членов экспертных и общественных органов, формируемых как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

Анализ действующего законодательства позволяет выделить ряд последовательных этапов в процедуре формирования указанных общественных советов. Во-первых, от Совета Общественной палаты РФ руководителю соответствующего федерального органа исполнительной власти направляется предложение о создании общественного совета, подлежащее обязательному рассмотрению. Следовательно, инициатива о создании при органе исполнительной власти федерального уровня общественного совета исходит от Общественной палаты РФ. Во-вторых, руководитель федерального органа исполнительной власти в месячный срок со дня поступления указанного предложения направляет Совету Общественной палаты РФ уведомление о согласии либо отказе образовать общественный совет. В-третьих, в случае согласия общественный совет создается в 2-месячный срок со дня направления совету Общественной палаты Российской Федерации соответствующего уведомления.

Примерами, общественных советов выступают Общественный совет при Министерстве образования и науки Российской Федерации, созданный приказом Министра 28 декабря 2006 года № 346, а затем и Приказом Минобрнауки России от 29.08.2012 № 673 (с изм. от 26.02.2015) «Об Общественном совете при Министерстве образования и науки Российской Федерации» в состав которого вошли представители общественных объединений, средств массовой информации, российских академий наук, учёные и специалисты в области образования, науки и молодёжной политики в России [1].

Общественный совет является постоянно действующим совещательным органом и призван содействовать подготовке предложений, обеспечивающих принятие оптимальных решений по развитию образования, науки и социальной защиты детей в России.

Совет также проводит общественную экспертизу проектов нормативных правовых актов, разрабатываемых Минобрнауки России. Общественный совет при Министерстве обороны РФ, образованный в декабре 2006 года соответствующим приказом министра обороны РФ, среди ключевых задач указывает: максимальный учет интересов общества при формировании и реализации государственной политики в области

обороны, создание реального гражданского контроля над армией, возрождение высокого престижа военной службы.

В январе 2007 г. был образован Общественный совет при Министерстве юстиции Российской Федерации, членами которого являются видные общественные и религиозные деятели, ученые-правоведы, юристы-практики. На первом заседании Общественного Совета Министр юстиции Владимир Устинов подчеркнул, что «создание общественных советов – реальный шаг к конструктивному взаимодействию общества и государства. Министерство юстиции одной из главных своих задач видит правозащитную функцию и без поддержки общества не сможет реализовать ее в полной мере».

В связи с этим вполне обосновано можем заключить, что одной из форм участия граждан в управлении делами государства является патисипаторная демократия, которая в настоящее время в Российской Федерации находится в стадии активного становления. По нашему мнению, указанное явление следует понимать в широком и узком смыслах. В первом случае – это любой, установленный и допустимый законодательством способ участия Российских граждан в формировании и деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Во втором – это привлечение отдельных граждан в качестве экспертов к решению наиболее важных задач государственного и местного значения или представителей общественности в коллегиальные органы, созданные при органах государственной и муниципальной власти в целях обеспечения принципов гласности и открытости деятельности органов публичной власти.

Одним из институтов участия граждан в управлении делами государства выступают общественные советы при федеральных органах исполнительной власти. Активное формирование этих органов началось после принятия двух основных нормативно-правовых актов:

постановления Правительства Российской Федерации от 2 августа 2005 г. № 481 «О порядке образования общественных советов при федеральных министерствах, руководство которыми осуществляет Правительство Российской Федерации, федеральных службах и федеральных агентствах, подведомственных этим федеральным министерствам, а также федеральных службах и федеральных агентствах, руководство которыми осуществляет Правительство Российской Федерации» [2] и Указа Президента РФ от 4 августа 2006 года № 842 «О порядке образования общественных советов при федеральных министерствах, федеральных службах и федеральных агентствах, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации, при федеральных службах и федеральных агентствах, подведомственных этим федеральным министерствам» [3]. По сути, правовой смысл указанных нормативных актов одинаков: в них

предписывается возможность руководителям федеральных органов исполнительной власти в соответствии с ч. 2 ст. 20 Федерального закона «Об Общественной палате Российской Федерации» [4] по предложению Совета Общественной палаты России образовывать соответствующие общественные советы. Следовательно, логично полагать, что правовым основанием и предпосылкой принятия данных правовых актов послужил Федеральный закон от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ «Об Общественной палате Российской Федерации», согласно ст. 1 которого Общественная палата обеспечивает взаимодействие российских граждан с федеральными органами государственной власти... в целях учета потребностей и интересов граждан РФ, защиты их прав и свобод при формировании и реализации государственной политики, а также в целях осуществления общественного контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти.

Это дает нам обоснованное право считать отправной точкой повышения степени активности граждан по привлечению их к участию в управлении делами государства – формирование Общественной палаты Российской Федерации.

В целом привлечение представителей гражданского общества к обсуждению проблем и перспектив развития российского государства можно считать положительной тенденцией. Однако кроме создания механизмов подобного диалога в виде общественных советов необходимо уделять внимание эффективности их деятельности, где информационная открытость играет существенную роль. В связи с этим мы солидарны с мнением ученых, считающих необходимым принятие федерального закона «Об общественных советах». В указанном нормативном правовом акте должны содержаться нормы, регулирующие в том числе механизм участия общественности в обсуждении заявленных в повестке дня вопросов не только в качестве участников Общественных советов, но и через открытый доступ в сети Интернет. Кроме того, необходимо закрепить положение, обязывающее обеспечить доступность информации о рекомендациях, выработанных в ходе деятельности Общественных советов. Полагаем, что именно такой режим взаимодействия общественности с органами исполнительной власти позволяет реализовывать право на участие в управлении делами государства.

В заключение хочется высказать убеждение в том, что формирование и деятельность общественных советов при органах исполнительной власти приведёт к росту социально-политической активности российских граждан, что обеспечит востребованность и активную реализацию конституционного права на участие в управлении делами государства.

Использованные источники:

1. Приказ Минобрнауки России от 29.08.2012 № 673 (с изм. от 26.02.2015) «Об Общественном совете при Министерстве образования и науки Российской Федерации» // «Вестник образования», № 19, 2012.
2. Постановление Правительства РФ от 02.08.2005 № 481 (ред. от 06.06.2013) «О порядке образования общественных советов при федеральных министерствах, руководство которыми осуществляет Правительство Российской Федерации, федеральных службах и федеральных агентствах, подведомственных этим федеральным министерствам, а также федеральных службах и федеральных агентствах, руководство которыми осуществляет Правительство Российской Федерации» // «Российская газета», № 173, 09.08.2005.
3. Указ Президента РФ от 04.08.2006 № 842 (ред. от 23.05.2013) «О порядке образования общественных советов при федеральных министерствах, федеральных службах и федеральных агентствах, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации, при федеральных службах и федеральных агентствах, подведомственных этим федеральным министерствам» // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2006, № 32, ст. 3539.
4. Федеральный закон от 04.04.2005 № 32-ФЗ (ред. от 20.04.2014) «Об Общественной палате Российской Федерации» // «Российская газета», № 70, 07.04.2005.

*Сергеев А.В.
магистрант 2 курса
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОЙ АССАМБЛЕИ

Гражданское общество в первую очередь характеризуется наличием различных институтов, обладающих относительной независимостью, которым присущи чувство гражданской ответственности, активная гражданская позиция и определенный уровень гражданской культуры. Такие институты активно работают в области экологии, социальной защиты населения, здравоохранения, спорта, образования, науки и культуры. Множество организаций занимаются сохранением национальных традиций, развивают активность в сфере правозащиты, представляют интересы политических партий.

По данным различных исследований каждый 10-й гражданин России в разной степени участвует в деятельности общественных организаций и объединений, еще 28% считают себя общественно - активными и время от времени проявляют заинтересованность к мероприятиям общественно -

политического характера. Характерная черта современного состояния гражданского общества – поиск продуктивного диалога с властью, равно как и органы власти стремятся к развитию различных форм привлечения активной части населения к совместному обсуждению и решению проблем. Устойчивые и равноправные отношения между властью и обществом – задача сложная, требующая не один год системной работы, как со стороны органов власти, так и со стороны общественников. И тут важен механизм, позволяющий не просто удерживать накопленный опыт, но и своевременно совершенствовать его, находя новые формы взаимодействия.

В Красноярском крае такой механизм был запущен. Согласно статье 45 Устава Красноярского края для обеспечения взаимодействия граждан, проживающих на территории края, с органами государственной власти края и органами местного самоуправления, в целях учета потребностей и интересов граждан, защиты прав и свобод граждан и прав общественных объединений при формировании и реализации государственной политики, а также в целях осуществления общественного контроля за деятельностью органов исполнительной власти края и органов местного самоуправления в соответствии с законом края создана Гражданская ассамблея Красноярского края [1]. Появляется общественный институт, позволяющий как органам власти региона, так и активным гражданам Красноярского края на деле развивать такие отношения, которые основывались бы на балансе интересов общества и государства. Согласованные действия двух сторон призванные обеспечить более высокий уровень жизни наших земляков.

Гражданская ассамблея Красноярского края создана 26 июня 2007 года в соответствии с Законом края «О Гражданской ассамблее Красноярского края» от 14.02.2007 №21-5803 [2]. Гражданская ассамблея осуществляет свою деятельность на основе Конституции Российской Федерации, федеральных законов, Устава Красноярского края. 9 июня 2011 года был принят новый Закон № 12-5975 «О Гражданской ассамблее Красноярского края», в соответствии с которым ассамблея осуществляет свою деятельность в настоящее время. Согласно данному закону, Гражданская ассамблея Красноярского края - совещательный орган, осуществляющий обсуждение широкого круга общественно значимых проблем и разработку предложений по их решению, который обеспечивает взаимодействие граждан, проживающих на территории Красноярского края с органами государственной власти Красноярского края и органами местного самоуправления на территории Красноярского края в целях учета потребностей и интересов граждан, защиты прав и свобод граждан и прав общественных объединений при формировании и реализации государственной политики, а также в целях осуществления общественного контроля за деятельностью органов исполнительной власти Красноярского края и органов местного самоуправления.

В настоящее время Гражданская ассамблея Красноярского края имеет двухуровневую структуру. Первый уровень это общественные палаты, сформированные общественными организациями и объединениями края. На втором уровне – Совет Гражданской ассамблеи, в который входит 28 человек: он формируется общественными палатами (14 представителей, по числу входящих в ассамблею палат), Губернатором края (7 представителей) и Законодательным собранием (7 представителей). Такой Совет координирует деятельность общественных палат и комиссий Гражданской ассамблеи. Представительство в Гражданской ассамблее Красноярского края охватывает практически весь спектр основных институтов гражданского общества региона – общественные объединения ветеранов войны и труда, инвалидов, спортсменов, молодежи, историков, экологов, предпринимателей, профессиональные союзы, национально-культурные и творческие организации.

В 2012 году был избран III созыв ассамблеи и обновлен состав Совета Гражданской ассамблеи края. Была принята стратегия до 2015 года - закрепление в обществе образа Гражданской ассамблеи Красноярского края, как ЦЕНТРА общественной жизни Красноярского края. Это стало возможным благодаря активной работе Совета Гражданской ассамблеи предыдущего созыва, во многом способствующей формированию различных форм общественного участия. В 2012 - 2013 годах Гражданская ассамблея продолжила курс становления для красноярской общественности реальной коммуникативной площадкой. Тема экологии явилась в этот период одной из приоритетных направлений в деятельности Гражданской ассамблеи. На заседании Совета Гражданской ассамблеи Красноярского края в форме открытой сессии представители общественности и органов государственной власти обсудили проект Концепции экологической политики Красноярского края до 2030 года.

Общественная экологическая палата вместе с членами Совета ассамблеи и экспертами неоднократно выезжали в закрытые города Железногорск и Зеленогорск, чтобы на месте оценить деятельность ФГУП «Горно-химический комбината» и ОАО «Производственное объединение «Электрохимический завод» в обеспечении безопасности объектов, снижении влияния на окружающую среду и население. Благодаря усилиям Гражданской ассамблеи ситуация меняется: существует системный диалог между экологами-общественниками и специалистами Горно-химического комбината в Железногорске, а также выстраивается диалог с зеленогорским производственным объединением «Электрохимический завод». Кроме того, был проведен «круглый стол», посвященный проблемам несанкционированных свалок в Красноярске и прилегающих территорий. По инициативе Гражданской ассамблеи Красноярского края состоялась встреча членов Совета и Общественной экологической палаты с заместителем

генерального директора ООО «Лунсин» Александром Русановым. Общественные экологические организации заявили об опасностях, вызванных строительством в Туве китайским ООО «Лунсин» горно-обогатительного комбината (ГОКа) по добыче полиметаллических руд и о том, что его работа чревата риском масштабного отравления Енисея и, соответственно, большими проблемами для Тувы, Хакасии, Красноярского края и договорились о взаимодействии в решении экологических вопросов. На протяжении всего 2013 года Гражданская ассамблея активно занималась вопросами, связанными с проведением независимой экологической экспертизы проектной документации Енисейского ферросплавного завода.

По итогам работы Гражданская ассамблея доводит до органов власти информацию о необходимости коренным образом менять отношение к сохранению окружающей среды: пересматривать природоохранное законодательство, увеличивать штрафы, предпринимать другие шаги для решения проблем экологии в Красноярском крае. По инициативе Общественной экологической палаты для обеспечения эффективной деятельности общественных экологических организаций и создания новых НКО был открыт Ресурсный методический центр общественных организаций экологической направленности.

Как показала практика, тема экологической безопасности является для граждан нашего края одной из самых актуальных, они остро реагируют на любые вмешательства в существующий экологический фон края, и готовы объединяться, чтобы отстаивать свою точку зрения.

Гражданская ассамблея активно откликается на вопросы, связанные со сферой жилищно-коммунального хозяйства. В ассамблее была создана рабочая группа по вопросам ЖКХ, открыта «горячая линия» для жителей края, действует Ресурсный центр по общественному контролю в сфере ЖКХ. Были проведены мероприятия по проблемам увеличения тарифов на услуги ЖКХ для населения края и общественный мониторинг коммунальных платежей.

Согласно действующему законодательству Гражданская ассамблея проводит общественную экспертизу законопроектов (подробный список законопроектов в Приложении) и обращает большее внимание на нормотворческую деятельность. На рассмотрение Совета ассамблеи были вынесены вопросы о проекте федерального закона «Об общественном контроле» с участием председателя Комиссии Общественной палаты РФ по развитию гражданского общества и взаимодействию с общественными палатами субъектов РФ Иосифа Дискина.

На базе Гражданской ассамблеи проходят мероприятия, инициированные и самими гражданами через их обращения, так ярким примером общественной реакции на решение спорных вопросов стала тема «Вещание уличного радио». На базе Гражданской ассамблеи были

проведены ряд мероприятий позволивших урегулировать вопрос вещания городского радио, а именно были проведены общественный мониторинг, встречи с владельцем «эфира» и представителями муниципальной власти в чьем ведении находится данный вопрос. Открытость обсуждения позволила наиболее объективно выявить позицию красноярцев на данный вопрос и частично удовлетворить просьбу возмущенных граждан.

Постоянно в поле деятельности Гражданской ассамблеи находятся проблемы старшего поколения. Этим проблемам посвящена деятельность палаты ветеранов. На своих мероприятиях члены палаты анализируют состояние качества жизни граждан старшего поколения, привлекают общественное и государственное внимание к уровню пенсионного обеспечения, состоянию медицинского, жилищного и другим видам социальной помощи ветеранам. Об этих вопросах шла речь на встрече общественности с Губернатором края. В частности, этой теме в Гражданской ассамблее был посвящен круглый стол «Общество и ветераны». Одно из приоритетных направлений деятельности палаты - привлечение внимания органов власти к патриотическому воспитанию молодежи. Эти вопросы ветераны вместе с представителями органов власти, образовательных учреждений обсудили на «круглом столе»: «О преемственности патриотического воспитания в нашем Отечестве». Во многом, благодаря усилиям членов Общественной палаты ветеранов, в крае разработан проект концепции «Развитие системы гражданско-патриотического образования и воспитания в Красноярском крае до 2018 года». Представители общественности подняли тему восстановления исторической памяти жертв Революции и смутного времени гражданской войны в Сибири, а также обсудили предложения о сооружении на Красной площади Красноярска Пантеона, всем павшим в годы гражданской войны в Сибири. Огромный резонанс вызвала тема у общественных организаций, в органах власти и СМИ. В результате в администрации города была создана рабочая группа, куда вошли помимо общественности, представители исполнительной и законодательной органов власти, а также историки и архитекторы.

Общественная палата национальностей постоянно уделяет большое внимание в своей работе атмосферу межнационального мира, согласия и сотрудничества. И существенный вклад в это дело внесли национально-культурные объединения нашего Красноярья. В настоящее время на территории края проживает 137 национальностей общей численностью свыше 340 тыс. чел. без учета мигрантов. Работа с этим огромным количеством людей разных культурных традиций, религий и ментальности требует тесного взаимодействия органов власти с диаспорами. Результатом взаимодействия стало создание общественной палаты национальностей Гражданской ассамблеи края. Помимо постоянных членов палаты она взаимодействует с более чем с полутора сотнями национальных

общественных объединений, центров, творческих коллективов, действующих в городах и селах объединенного Красноярского края.

На современном этапе главной задачей палаты является профилактика проявлений радикального национализма и национал-экстремизма. Члены палаты национальностей ведут большую работу среди своих соотечественников по сохранению родного языка, культуры, национальных традиций, по социо-культурной интеграции мигрантов в гражданское сообщество края, по их адаптации к российским правовым нормам и правилам совместного проживания.

Использованные источники:

1. Устав Красноярского края от 05.06.2008 № 5-1777 (ред. от 04.04.2013) (подписан Губернатором Красноярского края 10.06.2008) // «Ведомости высших органов государственной власти Красноярского края», № 29 (250), 16.06.2008.
2. Закон Красноярского края от 09.06.2011 № 12-5975 (ред. от 04.04.2013) «О Гражданской ассамблее Красноярского края» // «Наш Красноярский край», № 43, 24.06.2011 (подписан Губернатором Красноярского края 21.06.2011).

*Сергеев А.В.
магистрант 2 курса
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ СОВЕТОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В данной статье производится анализ взаимодействия общественных советов с органами муниципальной власти.

Ключевые слова: муниципальное управление, общественный совет, Гражданская ассамблея

В соответствии с Законом Красноярского края от 09.06.2011 № 12-5975 «О Гражданской ассамблее Красноярского края» - местная общественная палата - совещательный орган, созданный в муниципальных образованиях края с участием граждан, представителей местных общественных объединений, местных отделений региональных, местных отделений межрегиональных общественных объединений, местных отделений региональных отделений общероссийских общественных объединений в целях решения вопросов, имеющих местное значение и направленных на реализацию конституционных прав, свобод и законных интересов граждан, проживающих на территории соответствующих муниципальных образований края, обеспечения взаимодействия граждан с органами местного самоуправления, с институтами гражданского общества и

Гражданской ассамблеей. Председатели местных общественных палат входят в состав Общественной палаты территорий Гражданской ассамблеи Красноярского края [1].

В настоящее время известно о создании 21 местной общественной палаты (далее – МОП) в разных городах и районах края. Гражданская ассамблея Красноярского края оказывает всестороннюю поддержку создающимся в территориях края местным общественным палатам, в том числе было разработано примерное положение, которое легло в основу многих положений, разрабатываемых на местах. В структуре Гражданской ассамблеи работает Общественная палата территорий, на площадке которой решаются координационные и организационные вопросы деятельности МОП, решаются вопросы информационной поддержки их деятельности и другие задачи развития.

Качественный состав палат идентичен во всех муниципальных образованиях края. Как правило, они состоят из представителей общественных организаций профсоюзов медицинских работников и работников образования, ветеранских, религиозных и национальных организаций, представителей организаций инвалидов, представителей Советов школ и Советов общественности поселений. Обращает на себя внимание тот факт, что в некоторых территориях в палатах есть представители администраций муниципального образования. Такое положение не противоречит примерному Положению о МОП, утвержденному Гражданской ассамблеей, где зафиксирована норма присутствия представителей органа МСУ в составе МОП - одна треть. Однако, обращает на себя тот факт, что по мнению части представителей МОП (в пяти территориях акцентировано внимание на данный факт как мешающий активности «общественников»)они играют лидирующую роль в работе палаты. По их мнению такое положение дел недопустимо и дискредитирует саму идею существования местной общественной палаты как гражданского института. Однако, при анализе подобных случаев нами выявлено следующее:

1. Инициаторами создания местной общественной палаты, где в составе присутствуют представители администраций, как правило, являлись органы местного самоуправления (чаще всего глава муниципального образования).

2. Главное объяснение причины присутствия специалистов в составе местной общественной палаты - отсутствие компетентного лидера среди общественников. Более того, эта проблема (отсутствие лидера) озвучена практически в каждой территории, где есть МОП.

3. Нормативная база деятельности МОП, где присутствует представитель администрации муниципального образования, как правило,

содержит необходимый набор документов, все заседания протоколируются, доводятся до сведения общественности.

4. Анализ работы таких палат свидетельствует о том, что их деятельность наиболее полно соответствует функциям и задачам местной общественной палаты, а именно: их деятельность не сводится к проведению массовых мероприятий и/или праздников и чествований, а включает в себя работу по экспертизе нормативных документов, общественный контроль и общественные обсуждения каких-либо проектов решений и проч.

Таким образом, с одной стороны присутствие представителей власти в МОП с лидирующей ролью воспринимается не однозначно, с другой стороны именно это обеспечивает стабильность в ее работе.

Согласно Положениям о местной общественной палате, принятые в муниципальных образованиях края, эти общественные институты призваны обеспечить взаимодействие граждан, местных общественных объединений, органов общественной самодеятельности с органами местного самоуправления в целях защиты конституционных прав, свобод и законных интересов граждан, проживающих на территории муниципального образования, содействовать процессу становления институтов гражданского общества за счет открытого и гласного обсуждения различных аспектов развития муниципального образования, осуществлять поиск взаимоприемлемых решений. На практике лишь каждая пятая общественная палата в полной мере выполняет вверенные ей функции. Так, например, в Нижнеингашском районе значительную часть времени МОП уделяет вопросам общественного контроля за деятельностью депутатов, принятых НПА, исполнению служебных обязанностей представителей муниципального образования, качеству предоставляемых муниципальных услуг. Представители МОП присутствуют и выступают на сессиях депутатов, анализируют отчеты работы различных комиссий.

Другой пример - работа местной общественной палаты города Норильска. В 2013 году ею проведена работа по подготовке к выборам в Молодежный парламент города. Для кандидатов были проведены занятия по правовой грамотности в области молодежной политики, норм агитационной работы и выборным технологиям. Проводятся различные круглые столы, как например круглый стол по теме «Проблемы формирования гражданского общества в городах и районах края». В рамках текущей деятельности местной общественной палаты проводится консультирование общественных объединений как со статусом юридического лица, так без него. Основные вопросы по обращениям общественных объединений это помощь с помещениями, в подготовке документов для проектной деятельности и поиск партнеров.

Местная общественная палата города Шарыпово в 2013 году совместно с молодежной общественной организацией «Феникс»

распространили более 700 листовок, в которых шла речь о важности донорства в нашей стране, призыв сдачи крови, место и условия. В результате проведения акции в июле 2013 года количество жителей города, сдавших кровь, увеличилось на 46 человек. Также МОП г. Шарыпово выступила инициатором участия в экологическом конкурсе «Сто шагов до Арктики», организованным Всемирным фондом защиты дикой природы и спонсором олимпийских игр компанией «Панасоник» - была объявлена акция по благоустройству города «Шарыпово город белых ромашек», всего в акции участвовало 560 человек. Одним из главных вопросов палаты был вопрос укрепления дружбы и взаимопонимания между всеми национальностями, проживающими в городе, проведен научный диспут «Толерантность как высшая форма содружества», совместный с телекомпанией «Прима плюс» проект «Содружество пятидесяти. Семья». Телевизионные программы о многонациональных семьях.

Представители местной общественной Палаты города Назарово активно включились в обсуждение экологических вопросов. Так члены палаты побывали на Назаровской ГРЭС. Визит стал продолжением разговора, состоявшегося ранее на заседании общественной Палаты. Главным вопросом в повестке заседания значилась экологическая ситуация в городе Назарово. Поводом для обсуждения этого вопроса стала обеспокоенность жителей возможными экологическими проблемами, связанными с работами на ГРЭС. Здесь завершилось техперевооружение седьмого энергоблока станции и начались пуско-наладочные работы. На заседание были приглашены и руководители Назаровской ГРЭС. Они рассказали о проводимых на станции работах, показали цифры и факты. Беседа энергетиков с представителями общественности непосредственно на ГРЭС сопровождалась практической демонстрацией, гостям показали машинный зал, рассказали о персонале, который ежеминутно отслеживает работу механизмов. В ходе встречи энергетики обсудили с представителями общественности большой круг тем, связанных с работой ГРЭС.

Однако, более распространенными мероприятиями палат в территориях являются традиционные для многих общественных организаций фестивали народного творчества, ярмарки подворий, благотворительные акции в поддержку нуждающихся, массовые спортивные и досуговые мероприятия, акции направленные на решение вопросов благоустройства, чествование ветеранов. Такой набор мероприятий скорее свидетельствует о том, что в ряде муниципальных образований, МОП «подменяют» собой работу общественных организаций, входящих в ее состав. Происходит это по нескольким причинам:

1. Как показал опрос, в таких территориях не удалось выстроить конструктивные отношения с представителями муниципальной власти, со

стороны органов местного самоуправления отсутствует интерес к диалогу и/или низкий уровень доверия к работе палаты в качестве равноправного партнера.

2. Члены местных общественных палат не видят разницы между деятельностью своих общественных организаций и работой палаты, полагая, что главная ее функция в совместном проведении подобных мероприятий для населения.

3. Происходит лоббирование интересов одной или нескольких общественных организаций, которые используя ресурс (главным образом статус) члена местной общественной палаты решают собственные задачи.

4. Отсутствие лидеров, инициативных общественников компетентных в вопросах работы общественных палат и/или любых других форм гражданского участия в управлении территорией.

Справедливо будет отметить, что в последние месяцы наметилась тенденция «взросления» местных общественных палат. Этому свидетельствуют задачи, поставленные на ближайшее будущее. В планах работы МОП все больше внимания уделяется разработке механизмов общественного контроля, активизации роли общественных организаций в решении тех или иных вопросов развития муниципальных образований, решение вопросов ЖКХ. Представители МОП проявляют интерес к работе друг друга, более активно взаимодействуют с Гражданской ассамблеей Красноярского края.

Использованные источники:

1. Закон Красноярского края от 09.06.2011 № 12-5975 (ред. от 04.04.2013) «О Гражданской ассамблее Красноярского края» (подписан Губернатором Красноярского края 21.06.2011) // «Наш Красноярский край», № 43, 24.06.2011.

Сидор Г. В., к.э.н.

преподаватель

кафедра банковского менеджмента и учета

Давыдовская Г. И., к.и.н.

доцент

кафедра финансов

Чортковский учебно-научный институт

предпринимательства и бизнеса ТНЭУ

Украина, г. Чортков

КАЗНАЧЕЙСКИЙ КОНТРОЛЬ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация. В статье рассмотрены субъекты, объекты, особенности и специфика казначейского контроля. Обосновано выделение казначейского

контроля как самостоятельного понятия. Выделены контрольные функции министерств и ведомств, задействованных в процессе управления государственными финансами.

Ключевые слова: государственные финансы, государственное управление, финансовый контроль, казначейский контроль, управление государственными финансами.

Одной из важнейших функций органов казначейской службы является контроль. Существует достаточно большое количество определений контроля, выберем исходное следующее: контроль – процесс, обеспечивающий достижение целей [6, с. 24]. Сам процесс контроля представляет собой совокупность действий по установлению стандартов, определением допустимых отклонений, измерения результатов, по сравнению полученных результатов с установленными стандартами, определения действий, которые необходимо предпринять. Поскольку органы Госказначейства входят в систему государственных финансов, то и казначейский контроль является составной частью общей системы государственного финансового контроля.

Анализ нормативно-правовых документов, регламентирующих цели, задачи, права и обязанности органов государственного управления, позволяет сделать вывод, что в настоящее время функции финансового контроля возложена на следующие органы, а именно:

Верховную Раду Украины и Счетную палату – законодательный контроль, сопроводительный контроль на всех стадиях: от планирования бюджета до отчета о его исполнении;

Министерство финансов Украины – на всех стадиях бюджетного процесса;

Министерство доходов и сборов Украины – на стадии сбора доходов и формирования бюджетных ресурсов;

Государственную казначейскую службу Украины – на стадии исполнения бюджета;

Государственную финансовую инспекцию Украины – на стадии осуществления расходов и отчетности, а также внешний контроль и аудит финансовой и хозяйственной деятельности бюджетных учреждений.

Как следует из перечня контрольных функций министерств и ведомств, задействованных в процессе управления государственными финансами, сферы их контроля при осуществлении своей деятельности могут частично пересекаться, что в целом ставит в перспективе задача формирования системы государственного финансового контроля или как обособленной, или однозначно закрепленной функции по определенным органам государственного управления.

В целом деятельность каждого органа должна иметь свой объект и

свою специфику. Субъектами казначейского контроля являются органы Госказначейства: Главные управления казначейской службы, территориальные органы Госказначейства управления и отделения. Объектами казначейского контроля являются: получатели бюджетных средств как субъекты, уполномоченные законом на расходование бюджетных средств в соответствии с установленными целями и способами, а также коммерческие банки, осуществляющие по поручению клиентов перечисления платежей. Контролируемыми параметрами являются:

Объемы платежей и сроки их списания, перечисления и зачисления;

Смета доходов и расходов, нормы расходования средств и их обоснованность;

Лимит бюджетных обязательств;

Источники покрытия расходов.

Измерителями является объем денежных ресурсов, расходуемых получателями бюджетных средств в соответствии с установленным законом правилам.

При этом, если в научной и учебно-методической литературе встречаются определения финансового контроля в целом, то определение казначейского контроля в достаточно строго сформулированном виде отсутствует.

Представители экономической науки и практики считают, что государственный финансовый контроль – это особая управленческая функция государства, реализация которой предусматривает установление правовых норм, определяющих порядок использования субъектами хозяйствования финансовых ресурсов, проведения мониторинга или иных действий за соблюдением этих норм, выявление правонарушений в части использования финансовых ресурсов, их устранение, блокирование незаконных финансовых операций и осуществление мероприятий по компенсации ущерба, нанесенного государству, субъектам хозяйствования и гражданам [5, с. 23]. Такое определение финансового контроля является слишком широким, хотя оно и отражает его сущность, но не указывает на существование любых субъектов.

По определению С. Юргелевича государственный финансовый контроль – одна из важнейших функций государственного управления, направленная на выявление отклонений от принятых стандартов законности, целесообразности и эффективности управления финансовыми ресурсами и другой государственной собственностью, а при наличии таких отклонений – на своевременное принятие соответствующих корректирующих и предупреждающих мероприятий [9, с. 138].

В свою очередь, Е. Калюга отмечает, что государственный финансовый контроль – это контроль, осуществляемый с целью обеспечения финансовой политики, реализуемой государством через систему

законодательных, организационных, административных, правоохранительных и других мероприятий [7, с. 56–57].

По нашему мнению, данные трактовки понятий государственного контроля рассматривают его как функцию управления, но не учитывают качественную сторону контроля, эффективность управления государственными денежными потоками, не раскрывают характер нарушений, выявляемых в процессе контроля.

Другой подход к определению сущности финансового контроля предоставляет М. Головань, по словам которого, контроль в сфере финансов – это совокупность регулярных и непрерывных процессов, с помощью которых их участники в легитимной форме обеспечивают эффективное функционирование государственного сектора, а также деятельность других хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности [2].

Некоторые ученые вообще в определениях понятия финансового контроля не указывают на наличие каких-либо субъектов, которые наделены контрольными полномочиями, толкуют его как управленческую функцию.

А. Румянцев считает, что финансовый контроль представляет собой систему наблюдения и проверки финансовой деятельности объекта управления, с целью оценки обоснованности и эффективности принимаемых решений, выявление отклонений от утвержденных нормативов и применения мер по их ликвидации [8, с. 8]. По определению следует, что автор говорит о контроле как о функции государственного управления, в то же время сужая его объекты, поскольку они могут быть проекты бюджетов и т.д., то есть еще не “утверждены нормативы”, а не только “приняты решения”. Кроме этого здесь речь идет об объекте, который управляется, а не упоминается, о субъекте финансового контроля.

Важный вывод о сути финансового контроля сделал советский исследователь И. Белобжецкий, он подчеркивал, что сущность и содержание контроля не могут быть подробно раскрыты в отрыве от сферы управленческой деятельности, которую он обслуживает. Рассматривая его сущность через призму теории управления, следует прежде всего подчеркнуть, что в реальной действительности нет “контроля вообще”, а есть контроль конкретного содержания и конкретных форм. В этом смысле следует различать понятие административного, технического, хозяйственного, финансового, экологического и других специализированных видов контроля [1, с. 23].

В большинстве литературы по финансам преобладает правовое трактовка термина “финансовый контроль”. С позиции юридической науки финансовый контроль рассматривается прежде всего как контроль за законностью и целесообразностью действий по формированию, распределению и использованию денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления [4, с. 23].

Так по мнению Л. Гуцаленко финансовый контроль – комплексная и целенаправленная финансово-правовая деятельность органов финансового контроля или их подразделений или представителей, а также лиц, уполномоченных осуществлять контроль, основанный на положениях актов действующего законодательства. Он заключается в установлении фактического состояния дел на подконтрольном объекте по его финансово-хозяйственной деятельности и направлен на обеспечение законности, финансовой дисциплины и рациональности в ходе формирования, распределения, владения, использования и отчуждения активов с целью эффективного социально-экономического развития всех субъектов, объектов финансовых правоотношений [3, с. 9].

В остальных работах, посвященных вопросам контрольно-ревизионной деятельности, сущность контроля сводится к регулярной проверке соблюдения хозяйственно-финансового законодательства, к выявлению нарушений государственной дисциплины в экономике и финансах.

Анализ подходов к определению финансового контроля позволяет сделать вывод о широком диапазоне трактовок финансового контроля в целом и государственного контроля за сферами деятельности.

Поскольку определение финансового контроля в целом является достаточно общим, а на органы Государственной казначейской службы возложены обязанности контроля в конкретной сфере государственных финансов, поэтому мы считаем целесообразным предложить определение казначейского контроля, под которым предлагаем понимать совокупность действий органов Госказначейства по проверке деятельности кредитных организаций как платежных агентов субъектов экономики для обеспечения своевременного и полного перечисления платежей в бюджет и получателям бюджетных средств для обеспечения целевого и эффективного их расходования.

Казначейская система является неотъемлемой частью государственного аппарата, который осуществляет руководство государственными средствами. Исходя из возложенных на Казначейство функций, значительным преимуществом является то, что действует дополнительное звено в системе внутреннего аудита на всех этапах выполнения.

Необходимость четкого и эффективного контроля за процессом выполнения бюджета очевидна. В условиях, на данный момент сложились, контроль логично превращается из инструмента надзора за бюджетно-финансовыми отношениями в важный элемент системы управления бюджетом, значение которого намного больше, чем может показаться на первый взгляд. Можно констатировать тот факт, что контроль как часть системы управления с недавних пор начал и продолжает играть все большее и большее значение в обеспечении процесса исполнения бюджета. Нет

сомнений, что тенденция к росту роли контроля в механизме управления бюджетной сферой сохранится.

Реализация контроля за выполнением как Государственного, так и местных бюджетов, приведение его в действие является важным вопросом, без решения которого контроль оставаться только в виде идеи. Для того, чтобы воплотить на практике контроль, разработан теоретически, его необходимо определенным образом организовать. Организация контроля в качестве системы реальных контрольных процедур, которые позволили бы осуществлять действительное управление объектом контроля – бюджетной системы – в свою очередь должна быть возложена на соответствующий орган.

Отсутствие соответствующего органа контроля, равнозначно как и его неспособность организовать такой контроль, соответствующего поставленным к нему требованиям, приводит к кризису управления Государственным бюджетом в целом, а, следовательно, делает невозможным надлежащее регулирование социально-экономических отношений. Масштабность негативных последствий, которые при этом возникают, соотносится с масштабностью того же бюджета в системе финансов.

С образованием Государственного казначейства Украины внедрения принципиально нового контроля за бюджетом стало реальным прежде всего потому, что выступая в роли субъекта исполнения бюджета, создан орган контроля сам стал заинтересован в разработке и внедрении на практике как можно эффективной системы контрольных мер.

При этом, конечно же, нельзя утверждать, что осуществляемый органами Госказначейства на данный момент контроль является идеальным, но такой контроль все же отвечает требованиям эффективного управления больше, чем когда бы то ни было.

Как показывает анализ деятельности органов Госказначейства на современном этапе, на них возложена, если анализировать контрольную функцию, контроль преимущественно в двух видах: текущий и последующий.

В процессе текущего контроля проверяется соответствие расходных операций целевому назначению и обоснованности, после чего они санкционируются. Последующий контроль осуществляется при проверке фактического использования бюджетных средств.

Таким образом основные направления контрольной деятельности органов Госказначейства можно сформулировать:

- проверка коммерческих банков и учреждений Национального банка Украины по срокам списания, перечисления и зачисления доходов и средств государственного бюджета по счетам получателей;
- текущий и последующий контроль за целевым расходованием средств государственного бюджета;
- проверка территориальных органов Госказначейства вышестоящими

органами по соблюдению действующего законодательства и нормативных актов при выполнении государственного бюджета;

– участие в проверках по заданиям уполномоченных органов законодательной и исполнительной власти и органов прокуратуры на местах.

В целом анализ возложенных на органы казначейства функций и задач позволяет утверждать, что участие органов Государственной казначейской службы в предварительном контроле может осуществляться косвенно:

– при анализе выполнения бюджета в целом и разработке рекомендаций для бюджета следующего периода;

– при анализе смет по группам учреждений и по территориям с целью выработки рекомендаций по нормативам затрат и рекомендаций по типовым схемам или разделам смет для ведомств и министерств.

Выделение казначейского контроля как самостоятельного понятия и определения его особенностей создает методические основы для совершенствования контрольной деятельности органов Государственной казначейской службы Украины, предпосылки для более точного определения функций и полномочий других органов власти и управления в системе государственного финансового контроля с целью обеспечения эффективного функционирования всей системы государственных финансов.

Использованные источники:

1. Белобжецкий И. А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм. / И. А. Белобжецкий. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 256 с.
2. Головань М. М. Державний фінансовий контроль і його реформування / М. М. Головань // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 35–42.
3. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
4. Дегтяр А. О. Публічні фінанси: навч. посіб. / А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко, О. С. Лесная. – Х. : С.А.М., 2011. – 512 с.
5. Державний фінансовий контроль: ревізія і аудит / [П. К.Германчук, І. Б.Стефанюк, Н. І.Рубан та ін.]. – Київ : НВП “АВТ”, 2004. – 424 с.
6. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-те вид., випр. та доп. – К. : Знання, 2009. – 587 с.
7. Калюга Є. В. Чинна система державного фінансового контролю та шляхи її реформування / Є. В. Калюга // Фінансовий контроль. – 2010. – № 3. – С. 56–57.
8. Румянцев А. В. Финансовый контроль: Курс лекций. / А. В. Румянцев. – М. : Изд-во “Дело и Сервис”, 2011. – 144 с.
9. Юргелевич С. В. Система державного фінансового контролю / С. В. Юргелевич // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 138.

Синельников М.В.
студент
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
факультет экономики и финансов
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург

БАРЬЕРЫ ПРИ РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Сложившаяся за последний год экономическая ситуация без сомнений негативно влияет на общее состояние бизнеса в Российской Федерации, тем не менее здесь должна была наблюдаться и положительная сторона. Условия облегченной конкуренции с одной стороны могли дать сильный толчок развитию малого и среднего бизнеса, привести к наращиванию внутреннего товарооборота. Движению в данной стези началось, но его пока нельзя назвать последовательным. Целевое значение доли малого и среднего бизнеса в ВВП к 2020 г. поставлено на уровне 45-50%, но оно пока что является слишком амбициозным.

Объемы производства можно увеличить только в случае синхронной работы сырьевых и обрабатывающих секторов. Сырьевой сектор в основном представлен крупными нефтегазовыми компаниями, в которых давно запущены процессы модернизации. При этом обрабатывающий сектор и сектор услуг представляют малые и средние предприятия, которые еще не достигли должного производственного уровня. Данные предприятие в большей степени ощутили на себе удар кризисных явлений.

Впервые с 2011 г. индекс финансового состояния малых и средних предприятий продемонстрировал отрицательное значение, при этом величина предприятий, которые негативно оценивают своё финансовое состояние, превосходит 50%.

По оценкам опрошенных руководителей предприятий, в числе трех наиболее важных проблем, сдерживающих развитие бизнеса, – высокое налоговое бремя (41,3%), недоступность кредитов и иных источников финансирования (38,2%), административные барьеры, коррупция и криминал (22,8%). Примечательно, что в этом году недоступность кредитов «вырвалась» на второе место; ранее этот фактор назывался третьим. [2]

Озвученные проблемы являются системными, но их всё же можно решить. Необходимо оптимизировать работу малых и средних предприятий, при этом оптимизация должна заключаться не только в избавлении от непрофильных активов и сокращении заработных плат, а именно в совершенствовании управленческих процедур и расчетно-кассовых операций.

Также необходимо дать доступ малому и среднему бизнесу к

госзаказам. На сегодняшний день только 24% субъектов малого и среднего бизнеса участвуют в закупках. Такой низкий показатель связан, в первую очередь, с тем, что сами предприятия считают данную систему неэффективной: срок от момента выполнения заказа до получения фактической оплаты может достигать 6 месяцев.

Но сегодня малый и средний бизнес не может получить доступ к соответствующим финансовым ресурсам. Выполнения крупного госзаказа подразумевает под собой получение кредитных средств, которые являются дорогими. Также крупные предприятия не всегда довольны качеством продукции, которую выпускают малые предприятия. Но для того, чтобы произошло улучшение необходимо техническое перевооружение и модернизация производства, которые невозможны без кредитных средств. Но данные ресурсы получить достаточно тяжело, поскольку выпускаемая продукция не находит должного спроса. Здесь и возникает замкнутый круг.

Инвестиционная активность малого и среднего бизнеса остается на низком уровне. Предприятия, в первую очередь, нуждаются в краткосрочном финансировании оборотных средств, либо в рефинансировании уже существующих кредитов. По данным статистики ЦБ РФ с начала текущего года произошло сильное снижение объемов кредитования сектора МСП более чем на 38% при росте данного показателя на 7% за аналогичный период 2014 года. Такая ситуация объясняется одновременным снижением количества предложений от банков и высокой процентной ставкой равной 18,22% на июнь 2015 года против 13,04% в июне 2014 года.

Некоторые финансовые организации, в основном с участием госструктур, занимаются разработкой антикризисных продуктов, но спрос на данные продукты все еще является низким, малый и средний бизнес не использует данные возможности. Это происходит из-за того, что предприятия либо не знают, как получить льготные кредитные средства, либо с достаточной степенью осторожности относятся к данным предложениям. Льготное кредитование по умолчанию подразумевает под собой трудоемкий процесс, требующий от себя сбор огромного количества документов. Но в Российской Федерации сегодня существует легкий путь к получению льготных кредитов благодаря объединенным усилиям фондов развития МСБ, АО «МСП Банк» (группа Внешэкономбанк) и некоторых коммерческих банков.

Малый и средний бизнес стоит поддерживать на государственном уровне. Необходимо консолидировать все существующие способы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в некий объединенный финансовый ресурс. Данные средства необходимо направлять на инвестиционную составляющую – модернизацию производственных мощностей, закупку нового оборудования, обучение кадров.

Для решения данной проблемы был создан новый институт. 1 июля

заработало новое АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Основными задачами общества являются развитие финансовой, инфраструктурной, имущественной, юридической, методологической и иной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций для таких целей. Общество также должно будет обеспечивать организацию информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых малыми и средними предпринимателями. [1]

Предполагается, что принятые меры позволят обеспечить дальнейшее развитие малого и среднего предпринимательства и будут содействовать устойчивому развитию экономики и социальной стабильности России.

Использованные источники:

1. Агентство кредитных гарантий [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.acgrf.ru;
2. Электронное периодическое издание «Ведомости» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.vedomosti.ru.

Ситдиков А.З.

аспирант

ФГБОУ ВПО «Башкирский

государственный аграрный университет»

Россия, г. Уфа

**ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАН
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

Аннотация: В данной статье представлена попытка оценить уровень продовольственной безопасности стран Евразийского экономического союза, а также проанализировать влияние интеграционного эффекта на обеспечение населения продовольственными товарами.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; интеграция; ЕАЭС.

В настоящее время, в условиях глобализации мировой экономики, продовольственная безопасность Российской Федерации предполагает постоянную готовность государства к предотвращению нарушения системы обеспечения граждан продуктами питания, для чего необходимо иметь стратегический запас продовольствия в государственном резерве и надежную систему его распределения. Поэтому обязательным требованием обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации является продовольственная независимость.

Так, одна из целей, объединения России и других стран участников ЕАЭС - это предотвращение угрозы продовольственного кризиса причем не

только на постсоветском пространстве, но и на мировом уровне.

Продовольственная безопасность является составной частью экономической безопасности государств-членов ЕАЭС, фактором сохранения их государственности и суверенитета, важнейшей составляющей системы жизнеобеспечения и демографической политики, а также необходимым условием сохранения здоровья, обеспечения физической активности, долголетия и высокого качества жизни населения каждого государства сообщества[1].

Целью продовольственной безопасности ЕАЭС является максимально возможное обеспечение всего населения основными видами продовольствия за счет производства государств-членов ЕАЭС при обязательном условии физической и экономической доступности продуктов питания в таком количестве и качестве, которые необходимы для сохранения и поддержания жизни и дееспособности человека при максимально возможной независимости государств сообщества от внешних источников поступления продовольствия.

При этом, Россия существенно отстает от передовых стран в умении использовать потенциал плодородной. Население мира растет стремительно, сейчас оно составляет уже 7 млрд. человек, а нехватку еды испытывает каждый пятый житель планеты. Плодородной земли и чистой воды у России — пятая часть[2].

Общий оборот экономики России и стран евразийской интеграции скачкообразно возрастет с сегодняшних 3 трлн. долларов до 11 трлн. долларов к 2020 г. и приблизится к масштабу экономик ЕС — 16 трлн., США — 15 трлн, КНР — 12 трлн долларов. Это подтвердит нашу способность стать самостоятельным мировым центром на пространстве Европы и Азии[3].

Придавая исключительно важное значение проблеме продовольственного обеспечения населения и продовольственной безопасности, Совет глав правительств СНГ 14 ноября 2008 г. поручил соответствующим министерствам и ведомствам государств участников СНГ совместно с Межправительственным советом по вопросам агропромышленного комплекса СНГ разработать проект Концепции повышения продовольственной безопасности государств-участников СНГ.

Документ был разработан и утвержден Решением Совета глав правительств СНГ о Концепции повышения продовольственной безопасности государств-участников СНГ от 19 ноября 2010 г[4].

Концепция разработана с учетом основных тенденций формирования и функционирования мирового продовольственного рынка, а также особенностей социально-экономического развития государств-участников СНГ и положений Концепции продовольственной безопасности Евразийского экономического сообщества, утвержденной решением

Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (на уровне глав правительств) от 11 декабря 2009 г. № 464. Положения Концепции не противоречат международным обязательствам государств-участников СНГ и учитывают основные нормы и принципы Всемирной торговой организации, а также рекомендации Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН [5].

Значительные результаты в обеспечении национальной продовольственной безопасности в современных условиях достигнуты в Кыргызстане – постоянном члене ЕврАзЭС. Например, здесь разработана и реализована система мониторинга за состоянием национальной продовольственной безопасности по шести основным индикаторам: суточная энергетическая ценность рациона человека, достаточность потребления отдельного продукта, достаточность запасов зерна в государственных ресурсах, экономическая доступность продуктов питания, емкость внутреннего рынка отдельных продуктов, продовольственная независимость по отдельным продуктам. В настоящее время эта система принята и широко используется в Белоруссии и предполагается к внедрению в Казахстане и России.

Сегодня очевидно, что влияние сообществ стран ЕАЭС становится основой устойчивого развития мирового сообщества в условиях глобализации.

Это напрямую относится и к решению проблемы продовольственной безопасности не только стран Евразийского экономического союза, но и во всем мире.

Для более полного обеспечения продовольствием за счет отечественного производства необходимы: эффективное взаимодействие бизнес-структур и государства; повышение роли кредитного субсидирования закупок и более широкое использование передового зарубежного опыта, в частности, опыта ЕС.

Например, в бюджете ЕС расходы на субсидии сельскому хозяйству составляют 46% всех бюджетных расходов (40 млрд долл. в год). Доля государственных субсидий в стоимости сельскохозяйственной продукции в ЕС достигает 49%, США – 30, Швеции – 59, Канаде – 41, Японии – 68, Австрии – 52, Норвегии – 77, Швейцарии – 80, Финляндии – 67% [6].

При этом единая сельскохозяйственная политика ЕС ориентирована на увеличение продуктивности собственности АПК, стабилизацию продовольственного рынка союза и обеспечение гарантированного качества продовольствия и его ценовой доступности для всех слоев населения стран ЕС, унификацию национальных законодательных норм регулирования внутреннего производства и сбыта продуктов питания и наднациональный надзор за соблюдением основ свободной конкуренции. (Лишь незначительная часть сельскохозяйственной продукции регулируется национальными законодательными нормами стран-членов). При

перепроизводстве продуктов питания в Евросоюзе на импортируемые товары устанавливаются таможенные пошлины, согласно связанным тарифам ВТО. При их нехватке применяется режим упрощенного импорта.

Так же в ЕС действует определенная «система бонусов» с целью поддержки отечественных производителей способствует снижению себестоимости произведенного продовольствия до среднего мирового уровня. При экспорте продовольствия фермеры получают компенсацию из Европейского социального фонда ориентации и гарантирования сельского хозяйства, который использует свои средства и для формирования единых для стран ЕС цен. На начало 2013 г. она составила около 300 евро на гектар (или на хозяйство) для 15 старых членов ЕС и около 180 евро – для 12 новых[7]. Кроме того, с 1 января 2014 г., согласно решению о введении единой сельскохозяйственной выплаты, каждая страна в рамках выделяемых из бюджета ЕС средств может направить до 10% этих средств на помощь агропроизводителям в экономически и экологически неблагоприятных районах.

Вместе с тем, было прекращено использование основных сельскохозяйственных культур на энергетические цели для получения биотоплива первого поколения в условиях роста цен на основные продукты питания. Но в связи с энергетическим кризисом возникла необходимость использовать часть денежных средств для разработки биотоплива второго поколения (производимого из непригодной в пищу биомассы).

Европейской комиссией разработаны современные стандарты безопасности продуктов питания (опубликованные в «Белой книге о безопасности пищевых продуктов» (White Paper on Food Safety)). В правовой системе, регулирующей безопасное и качественное производство, при этом предусмотрен обязательный официальный контроль качества на всех этапах производства продуктов питания. В соответствии с европейским законодательством ответственность за безопасность продовольственных товаров возложена на производителей продуктов питания и на национальные органы власти.

Таким образом, для обеспечения продовольственной безопасности наибольший интерес представляют концепции европейских и азиатских стран, направленные на развитие социально-экономической эффективности обеспечения продовольственной безопасности. Такая эффективность может быть достигнута путем принципиального совершенствования законодательства, регулирующего производство продуктов питания, экспорт и импорт продовольствия.

В данном аспекте важным для России является разработка основных принципов, закономерностей и тенденций формирования мирового продовольственного рынка, а также формирование эффективных инструментов защиты продовольственного рынка Таможенного союза.

При этом, в условиях интеграционных процессов в аграрной сфере в рамках ВТО важнейшей задачей становится объединение потенциала стран-участниц таких организаций как Таможенный союз, ШОС, БРИКС и др., направленного на совместное решение проблем мировой продовольственной безопасности.

Использованные источники:

1. Лепехин В. Перспективы ЕврАзЭС. Доклад на международной конференции «Европейская безопасность в контексте выборов 2012 года». [Электронный ресурс] <http://www.regnum.ru/> (дата обращения: 11.10.2014).
2. news/1417660.html Назаренко В.И. Сельское хозяйство России и мировой продовольственный рынок // Международный сельскохозяйственный журнал. 2013. - №1. - С. 7-14.
3. Серова Е.В. К вопросу о продовольственной безопасности России [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.iet.ru>. (дата обращения: 11.10.2014)
4. Ушачев ИГ. О рисках и угрозах обеспечения конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в условиях присоединения России к ВТО// ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии. [Электронный ресурс] <http://www.vniiesh.ru/news/9651.html> (дата обращения: 11.10.2014)
5. Аксенова Л. А. Сельское хозяйство и продовольственная ситуация в современном мире / Л. А. Аксенова // География мирового развития. - Выпуск 2: Сборник научных трудов. - М.: Товарищество научных изданий КМК. - 2013. С.315.
6. Демин С.Ю., Баганов В.Ю. Продовольственная безопасность: сущность, проблемы, подходы, решения /С.Ю.Демин, В.Ю. Баганов // Иркутск: Изд-во. БГУЭП. - 2014. - 177 с.
7. Узун В.Я. Особенности российской политики поддержки сельского хозяйства и необходимость ее кардинальной корректировки: опыт ЕС// Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара - 2011. С.45.
8. Шадрин И.В., Шадрин В.К. России в ЕС: аграрный аспект // Материалы международной заочной научной конференции Проблемы современной аграрной науки. - 2012. С.12.

*Скороходова Л.А., к.э.н.
доцент
Уральский юридический институт МВД России
Галимова С.А.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Мужайлова Д.О.
курсант 4 курса
Уральский юридический институт МВД России
Россия, г. Екатеринбург*

СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И СТРАТИФИКАЦИЯ ОБЩЕСТВА: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ

Аннотация. В статье описаны основные инструменты, позитивные и негативные методы влияния современных средств массовой информации на страты российского общества. Определены пути снижения социального неравенства с помощью СМИ.

Ключевые слова. Социальное неравенство, стратификация общества, средства массовой информации.

Социальным неравенством называют такие различия, которые порождены социальными факторами: укладом жизни (городское и сельское население), разделением труда (работники умственного и физического труда), социальными ролями (отец, врач, политический деятель) и так далее, что ведет к различиям в степени обладания собственностью, получаемого дохода, власти, достижения социального статуса, престижа, образования.

Различные уровни социального развития являются базой для социального неравенства, возникновения богатых и бедных, расслоения общества, его стратификации.

В социологии не существует единого универсального объяснения указанного явления. Различные научно-методологические школы и направления интерпретируют его по-разному [1].

Функционализм объясняет неравенство исходя из дифференциации социальных функций, выполняемых различными слоями, классами, общностями. Функционирование, развитие общества возможны только благодаря разделению труда, когда каждая социальная группа осуществляет решение соответствующих жизненно важных для всей целостности задач: одни занимаются производством материальных благ, другие создают духовные ценности, третьи управляют и т. д. Для нормальной жизнедеятельности общества необходимо оптимальное сочетание всех видов человеческой деятельности. Некоторые из них являются более важными, другие — менее. Так, на основе иерархии социальных функций складывается

соответствующая иерархия классов, слоев, их выполняющих [2].

Каждый человек, занимая определенное место в обществе, обретает свой статус. Социальное неравенство - это неравенство статусов, вытекающее как из способности индивидов выполнять ту или иную социальную роль, так и из возможностей, позволяющих человеку достичь того или иного положения в обществе.

По версии Маркса, именно появление частной собственности привело к социальному расслоению общества, образованию антагонистических **классов**. Преувеличение роли частной собственности в социальном расслоении общества привело Маркса и его последователей к выводу о возможности ликвидировать социальное неравенство путем установления общественной собственности на средства производства [3, 4].

Неравенство многолико и проявляется в различных звеньях единого социального организма: в семье, в учреждении, на предприятии, в малых и больших социальных группах. Оно является необходимым условием организации социальной жизни. Родители, обладая преимуществом в опыте, навыках, в распоряжении финансовыми средствами по сравнению со своими малолетними детьми, имеют возможность влиять на последних, облегчая их социализацию.

Проблема социального неравенства — одна из самых острых и злободневных в современной России. Особенностью социальной структуры российского общества является сильная социальная поляризация - разделение населения на бедных и богатых при отсутствии значительного среднего слоя, выступающего основой экономически стабильного и развитого государства.

Уничтожить социальное неравенство не возможно, а вот разрыв между богатыми и бедными, государство всячески стремится уменьшить до минимума, но, не отбирая у богатых, а помогая бедным и стимулируя их к лучшей жизни [4].

Одним из таких средств сведения разрыва между бедными и богатыми к минимуму являются методы средств массовой информации.

К примеру, каждый человек со школьного возраста понимает, что получить престижную и высокооплачиваемую работу будет проще с имеющимся высшим образованием, либо дипломом специалиста в различных сферах деятельности, так вот разнообразие институтов с различными специальностями во всех своих красках предоставляет нам как раз таки средства массовой информации: телевидение, интернет, газеты, журналы, листовки и так далее. Но и без степени специалиста люди стараются улучшить свой социальный статус в обществе.

В наше время, учеными было выделено более 40 тысяч всевозможных профессий, каждая из которых очень важна. Об их многообразии и о принципах устройства на место работы того, или иного рода деятельности

общество информируют все доступные ему средства массовой информации.

Однако, помимо положительного влияния средств массовой информации на улучшение социального положения людей в обществе, уравнивая количество бедных и богатых, СМИ может оказывать и негативное влияние.

Стремление достичь более высокого статуса обусловлено имеющейся у каждого индивида потребностью добиваться успехов и избегать неудач в социальном аспекте.

Человек, стремящийся попасть в более высокую статусную группу, имеет определенную энергию, направленную на преодоление всевозможных барьеров.

Современная система кредитования позволяет потребителю удовлетворить свои потребности одномоментно, не прибегая к накоплению. Средства массовой информации демонстрируют и пропагандируют «набор» атрибутов, которыми должен обладать современный успешный член общества. Это, например, телефон определенной модели и марки, автомобиль, часы, авторучка и другие атрибуты. Данные аспекты определяют дорогие, не всегда нужные покупки людьми, с достаточно средними доходами товаров, которые, по их мнению, подчеркивают их высокий статус.

Однако, люди, под воздействием опять же телевизионных реклам, вывесок и прочего потребители могут снизить свой социальный, в качестве примеров этого могут быть последствия алкогольных, наркотических, игровых и иных зависимостей. Государство пытается контролировать процесс распространения негативных зависимостей, однако с появлением Интернета конкуренция на медиарынке еще более обострилась. Сегодня все больше пользователей считают Сеть такой же важной, как газеты и другие средства массовой информации. Дигитализация и цифровое сжатие данных обеспечивают пользователю компьютерными сетями доступ к различным источникам информации и делают возможным мгновенную обратную связь.

Можно заказать по Интернету и прочитать различные газеты и журналы, или просмотреть онлайн-объявления. При этом пользователь не теряет время на поиск информации, так как нет необходимости изучать весь список. Банк данных облегчает поиск и обеспечивает непосредственный доступ к нужной информации. Кроме того, функция архивирования позволяет пользователю расширить область поиска путем просмотра других наименований газет и предыдущих выпусков. Особо интересующиеся могут вызвать дополнительную информацию, например видеоизображения и звуковые файлы.

Таким образом, стратификация общества чревата социальными конфликтами вплоть до революций. С одной стороны, люди, которые находятся на дне стратификационной системы, ущемлены и физически и

морально. Важно отметить, что принципы, так называемой «красивой» жизни, наличие необходимых для нее атрибутов, пропагандируют средства массовой информации, демонстрируя жизнь и обеспеченность успешных, публичных людей, которыми выступают политики, артисты, «золотая» молодежь. С другой стороны, стратификация заставляет людей, социальные группы проявлять инициативу, предприимчивость, обеспечивать прогресс общества.

Использованные источники:

1. Бобков В. Н. Уровень жизни и социальное неравенство в современном российском обществе / Уровень жизни населения регионов России. - 2006. - №4. - С.5-14.
2. Шевяков А. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. - 2005. - №3. - С.5-18.
3. Заславская Т. И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. – М.: Дело, 2004.
4. Скороходова Л.А., Мужайлова Д.О. Роль средств массовой информации для снижения социального неравенства в обществе. Современный маркетинг на российских предприятиях: проблемы и перспективы. Материалы научно-практической конференции сотрудников, аспирантов и студентов вузов России. Сборник научных статей. УрФУ, г. Екатеринбург, 2015. С. 111-114.

*Скороходова Л.А., к.э.н.
доцент*

*Уральский юридический институт МВД России
Галимова С.А.*

*доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ВЫПЛАТЫ ДОЛГОВ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Аннотация. В статье рассмотрены основные инструменты профилактики и пресечения невыплаты/задержки заработной платы работникам предприятий, определенные современным законодательством Российской Федерации. Предложены мероприятия, способствующие увеличению гарантии своевременной выплаты заработной платы работникам, особенно на кризисных предприятиях.

Ключевые слова. Заработная плата, законодательство, регулирующее своевременность выплаты заработной платы, инструменты, обеспечивающие гарантию выплаты заработной платы работникам кризисных предприятий

Проблемы своевременной выплаты заработной платы особенно остро стоят в периоды кризиса. По официальным данным федеральной службы

государственной статистики Российской Федерации среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике Российской Федерации ежемесячно растет. Так, за первый квартал 2015 года, рост заработной платы составил 5,7%.

Однако, на фоне увеличения размера оплаты труда работников наблюдается рост задолженности по выплате заработной платы, который на 1 июля 2015г., по сведениям организаций (не относящихся к субъектам малого предпринимательства), составил 3314 млн.рублей и по сравнению с 1 июня 2015г. увеличился на 37 млн.рублей (на 1,1%) [1].

Законодательство Российской Федерации предусматривает достаточно строгие последствия для работодателей по результатам невыплаты или несвоевременной выплаты заработной платы.

Рассмотрим степень ответственности предприятия за невыплату или задержку заработной платы подробнее.

Согласно статье 142 Трудового кодекса РФ в случае задержки выплаты заработной платы на срок более 15 дней работник имеет право, известив работодателя в письменной форме, приостановить работу на весь период до выплаты задержанной суммы. В период приостановления работы работник имеет право в свое рабочее время отсутствовать на рабочем месте [2]. Важно отметить, что при задержке заработной платы у работника есть возможность требовать материальной компенсации в размере 1/300 ставки рефинансирования за каждый день задержки заработной платы [3].

Кодекс об административных правонарушениях РФ, п. 1 ст. 5.27 определяет, что нарушение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от одной тысячи до пяти тысяч рублей; на юридических лиц - от тридцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей, а в случае рецидива (п. 4) определяет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей или дисквалификацию на срок от одного года до трех лет; на юридических лиц - от пятидесяти тысяч до семидесяти тысяч рублей [4].

Согласно ст. 145.1. Уголовного кодекса РФ [5] определена уголовная ответственность за правонарушения по несвоевременной выплате заработной платы работникам:

1. Частичная невыплата свыше трех месяцев заработной платы, совершенная из корыстной или иной личной заинтересованности руководителем организации, работодателем, наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до одного года, либо принудительными работами на срок до двух лет,

либо лишением свободы на срок до одного года.

2. Полная невыплата свыше двух месяцев заработной платы, выплата заработной платы свыше двух месяцев в размере ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, совершенные из корыстной или иной личной заинтересованности руководителем организации, работодателем наказываются штрафом в размере от ста тысяч до пятисот тысяч рублей, либо принудительными работами на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо лишением свободы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, если они повлекли тяжкие последствия, наказываются штрафом в размере от двухсот тысяч до пятисот тысяч рублей, либо лишением свободы на срок от двух до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет.

Исходя из вышеизложенного, важно отметить, что невыплата заработной платы может привести работодателя к реальному сроку лишения свободы. Но по России таких дел возбуждается крайне мало, хотя проблема невыплаты заработной платы состоит остро. По данным федеральной службы государственной статистики просроченная задолженность по заработной плате из-за отсутствия у организаций собственных средств на 1 июля 2015г. Составила 3259 млн. рублей, или 98,3% общей суммы просроченной задолженности. По сравнению с 1 июня 2015г. она увеличилась на 151 млн. рублей (на 4,9%). Задолженность из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней составила 55 млн.рублей и снизилась по сравнению с 1 июня 2015г. на 114 млн.рублей (в 3,1 раза), в том числе задолженность из федерального бюджета составила 10 млн.рублей и снизилась по сравнению с 1 июня 2015г. на 52 млн.рублей (в 6,2 раза), бюджетов субъектов Российской Федерации составила 13 млн.рублей (снижение на 22 млн.рублей или в 2,7 раза), местных бюджетов - 32 млн.рублей (снижение на 40 млн.рублей, или в 2,2 раза). Наибольший размер просроченной задолженности по заработной плате приходится на обрабатывающее производство – 1249 млн.рублей и строительство – 1158 млн.рублей. [1].

Пресечению правонарушений по невыплате заработной платы, также способствуют сроки исковой давности по ним, которые в настоящее время не превышают двух месяцев. Часто работники предпочитают не сообщать в государственные органы о задержках заработной платы опасаясь за свое дальнейшее положение на предприятии, тем более в период кризиса, когда безработица на рынке растет с каждым днем.

Таким образом, государство дает работникам массу инструментов для недопущения роста невыплаченной заработной платы и ее накопления к моменту введения процедур банкротства [6], но работники не проявляют к этим инструментам должного внимания и занимают пассивную выжидательную позицию, которая приводит в итоге к плачевному результату – в процедуре банкротства имущества должника не хватает для расчетов со всеми кредиторами и согласно п. 9 статьи 142 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [7]. Требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества должника, считаются погашенными. Российский работник крайне пассивен, не желает применять нормы законов самостоятельно, опирается на информацию и опыт «более опытных» работников в коллективе, которые, по их мнению, уже не раз сталкивались с подобной ситуацией и точно знают, что и как нужно делать. На практике же такие люди обычно имеют лишь крайне расплывчатое представление о последствиях невыплаты заработной платы и последствиях введения процедур банкротств.

Рассмотрим инструменты, обеспечивающие гарантию выплаты заработной платы работникам кризисных предприятий [8]:

1. Необходимо на государственном уровне повышать активность работников предприятий – как минимум путем предоставления информации, разработки системы донесения ее до каждого работника предприятий и организаций России.

2. Создание и внедрение на законодательном уровне системы страхования работников от невыплаты заработной платы, в том числе при банкротстве предприятий. Данный инструмент предполагается возложить на ФСС, что приведет к увеличению отчислений в этот внебюджетный фонд. Конкретные цифры отчислений на сегодня еще не определены, однако предполагается, что ставка вырастет на 0,05% и ляжет на плечи работодателя, но по некоторым данным источники в Минтруде говорили о вилке роста в 0,1-0,2% [9]. Данный инструмент не может являться панацеей, поскольку увеличение ставок отчислений в ФСС неизменно приведет к росту финансовой нагрузки на работодателей и росту количества «серых» заработных плат, тем более что правительство РФ уже отмечало, что ставки отчислений во внебюджетные фонды на сегодня достигают своего предельного значения и до 2018 г. правительство не планирует их поднимать [9].

3. Передача работникам предприятия части прав конкурсных кредиторов - право инициировать процедуру банкротства при долгах по зарплате. Однако, что этот инструмент, скорее всего не будет активно использоваться работниками, поскольку существует высокая вероятность, что по долгам с работниками предприятие рассчитается с целью недопущения банкротства, но дальнейшая судьба этого работника на

предприятия крайне туманна. Страх оказаться в кризисный период экономики государства на улице высок, поэтому активное использование такого инструмента в текущем времени не прогнозируется.

Таким образом, современное законодательство в достаточной мере гарантирует выплату заработной платы работникам, как устойчивых предприятий, так и предприятий находящихся в кризисе. Однако, при возникновении ситуаций невыполнения предприятиями своих финансовых обязательств перед работниками последние крайне редко заявляют свои права. Особенно остро эта проблема стоит на предприятиях находящихся в кризисном положении. Для обеспечения выплаты заработной платы работникам необходимо: качественное информирование работников о своих правах на своевременную оплату труда; создание системы страхования работников от невыплаты заработной платы; предоставление работникам прав инициирования процедуры банкротства предприятий при наличии долгов по выплате заработной платы.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Письмо Роструда от 07.12.2006 n 2042-6-1 о расчете пеней за задержку заработной платы. – URL: <http://www.garant.ru>
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ. – URL: <http://www.garant.ru>
5. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63–ФЗ. – URL: <http://www.garant.ru>
6. Галимова С.А., Рушицкая О.А. Основные направления антикризисного консалтинга для российских предприятий // Аграрный вестник Урала. 2013. №12. С.76-79.
7. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» – URL: <http://www.garant.ru>
8. Скороходова Л.А., Галимова С.А. Подходы к решению проблемы выплаты долгов по заработной плате на кризисном предприятии // Экономика и предпринимательство. 2015. №6 часть 3.
9. Лабурцева А. О страховании работников предприятий от невыплаты зарплаты при банкротстве работодателя // Коммерсант 23 августа 2013.
10. Галимова С.А. Неэффективный собственник как препятствие модернизации российской экономики // Экономика и социум. 2013. №4-3 (9). С. 370-373.

*Скороходова Л.А., к.э.н.
доцент
Уральский юридический институт МВД России
Галимова С.А.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический
университет
Бартанов В.П.
курсант 4 курса
Уральский юридический институт МВД России
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ: ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие в системе внутренних дел Российской Федерации по организации собственной информационной безопасности. Систематизированы основные инструменты, обеспечивающие информационную безопасность в ОВД и экономическая целесообразность их применения.

Ключевые слова. Информатизация в ОВД, автоматизированные информационные системы, экономическая целесообразность АИС в ОВД.

Гарантия защиты компьютерной информации стала насущным и для информационных систем правоохранительных структур Российской Федерации. Неэффективное нормативно-правовое регулирование информационных правоотношений, недостаточное методическое и кадровое обеспечение в органах внутренних дел приводят к тому, что информация, находящаяся в системе правоохранительных структур и предназначенная для ограниченного круга лиц, становится общим достоянием.

Исследуя проблемы защиты компьютерной информации применительно к системе правоохранительных структур, нельзя не указать, что информация, а именно информационное обеспечение относится к числу наиболее важных элементов и предпосылок процесса управления органами внутренних дел, без которых он просто не может функционировать.

В органах внутренних дел на основе централизованных учетов в ГИАЦ МВД России, региональных ИЦ и ИЦ УВДТ, отделе информационного обеспечения Центра по обеспечению деятельности органов внутренних дел на закрытых территориях и режимных объектах Министерства внутренних дел России формируются интегрированные банки данных, содержащие централизованные оперативно-справочные, криминалистические и розыскные учеты, банки биометрической, статистической, научно-технической и архивной информации, направленные на использование

подразделениями МВД России.

Автоматизированные информационные системы и специализированные территориально-распределенные автоматизированные системы являются фундаментальным подспорьем для формирования информационных ресурсов особого назначения, направленных на использование в подразделениях органов внутренних дел по направлениям оперативно-служебной деятельности ОВД [2].

С начала XXI века в МВД Российской Федерации реализуются мероприятия по созданию единой информационно-телекоммуникационной системы в рамках реализации Программы МВД России «Создание ЕИТКС ОВД», утверждённой приказом МВД России от 20 мая 2008 года N 435. Произведены работы по созданию основных инфраструктурных элементов Системы.

Для технического обеспечения работоспособности автоматизированных информационных систем в части формирования информационных ресурсов, процесса оперативного информационного обмена и доступа к информации в интерактивном режиме развивается интегрированная мультисервисная телекоммуникационная система органов внутренних дел, предоставляющая для данных целей современные цифровые каналы связи.

Созданная интегрированная мультисервисная телекоммуникационная система ОВД является совокупностью коммутационных (принимающих, обрабатывающих и распределяющих информацию) узлов и каналов для предоставления различных услуг связи в интересах всех подразделений ОВД, предоставляющая возможность обеспечить различные стандартные подсистемы связи (передачи данных, телефонную, видеоконференцсвязь и другие) на базе единых технологий, схемных решений и совокупности типовых программно-аппаратных средств.

Для обеспечения работоспособности соответствующих баз и банков данных произведена модернизация базовых объектов информационного центра и экспертно-криминалистических подразделений, развёрнуты специализированные территориально-распределенные автоматизированные системы по главным направлениям оперативно-служебной деятельности ОВД.

На объектах опытного участка появилась возможность научно-обоснованного и упорядоченного построения базовой технической инфраструктуры единого информационного пространства ОВД в рамках создания единой информационно-телекоммуникационной системы по итогам разработанного системного проекта, признании основных технических решений по формированию базовой инфраструктуры Системы. Разработаны проекты исходных требований к вновь модернизируемым информационным ресурсам общего и особого назначения, инфраструктуры и

систем информационной безопасности и электронного документооборота и делопроизводства, а также идеи единой модели данных и единой системы классификации и кодирования [1].

В настоящее время информационно-вычислительная система ОВД имеет ряд автоматизированных поисковых систем, из них федерального значения следующие базы данных:

АИС «РОЗЫСК ЛИЦ РФ» - автоматизированная информационная система учета лиц, находящихся в федеральном розыске;

АИС «РОЗЫСК АМТ РФ» - автоматизированная информационная система учета (ГУ ГИБДД РФ) автотранспортных средств, находящихся в федеральном розыске;

АИС «АВТОПОИСК» - автоматизированная информационная система учета (ГИЦ МВД РФ) автотранспортных средств, находящихся в федеральном розыске;

АИС «РОЗЫСК ОРУЖИЯ РФ» - автоматизированная информационная система учета огнестрельного оружия, находящегося в федеральном розыске.

АИС «ПАСПОРТ РФ» - автоматизированная информационная система учета похищенных и утраченных личных паспортов граждан;

«АСУН РФ» - автоматизированная система учета населения РФ;

АИС «ОСК» - автоматизированная информационная система учета лиц, ранее осужденных (требования о судимости);

АИС «ФОТОТЕКА» - автоматизированная информационная система учета фотографий на ранее осужденных лиц;

АДИПС «ПАПИЛОН» - автоматизированная дактилоскопическая информационно-поисковая система учетов;

АИС «НППЛ» - автоматизированная информационная система нераскрытых преступлений прошлых лет;

АБД «ИПК-ЛЦ» - автоматизированная база данных на лиц, попавших в поле зрения полиции;

АБД «ИПК-ПР» - автоматизированная база данных на совершенное преступление;

АБД «НОМЕРНЫЕ ВЕЩИ» - автоматизированная база данных учета похищенных и изъятых номерных вещей;

АБД «КЛИЧКИ» - автоматизированная база данных учета кличек;

АБД «АНТИКВАРИАТ» - автоматизированная база данных учета антиквариата;

АСУ «ДОСЬЕ-МОШЕННИК» - автоматизированная система учета - досье «мошенник»;

АСУ «ОПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ КАРТЫ» - автоматизированная система учета - опознавательные карты на неопознанные трупы;

АСУ «УГОЛОВНАЯ СТАТИСТИКА Ф1» - автоматизированная

система учета преступлений по карточкам (на зарегистрированное преступление форма 1);

АСУ «УГОЛОВНАЯ СТАТИСТИКА Ф2» - автоматизированная система учета лиц, совершивших преступления по карточкам (на лицо, совершившее преступление форма 2) [3].

Однако важно отметить, что органы внутренних дел, исполняя политику высокого уровня информатизации и производя внедрение в свою деятельность компьютерную технику, становятся потенциальным объектом покушений на свои информационные ресурсы. Имея огромные массивы секретной информации, используемой в служебной деятельности, и не обладая должным правовым и организационным инструментарием для ее защиты, ОВД тем самым ставят под угрозу эффективность правоохранительной деятельности в целом. Для получения должного результата процесса успешной информатизации остается еще достаточно большое количество проблемных вопросов организационно - правового характера на уровне МВД, ГУ МВД, УВД субъектов Российской Федерации. К таким проблемам относятся: отсутствие должного нормативного и методического обеспечения защиты компьютерной информации, отсутствие единой системы защиты, значительное отставание в выполнении программы информатизации правоохранительных органов и т.д.

В качестве экономико-управленческих эффектов, по результатам внедрения АИС в ОВД важно отметить: повышение производительности труда, интегрирование информации (финансовой, правовой и др.), увеличение скорости обработки информации, стандартизацию и ускорение процессов.

В связи с этим основой для обеспечения безопасности компьютерной информации в ОВД должна стать правотворческая и правоприменительная деятельность государственных органов, направленная на урегулирование вопросов правомерного обращения компьютерной информации.

Использованные источники:

1. Андреев Н.Д., Антонов В.В. «Совершенствование системы информационного обеспечения сотрудников ОВД»: Монография-Уфа: УЮИ МВД России, 2013 г. - 280 с.
2. Приказ МВД России от 4 апреля 2013 г. N 280 «Об утверждении концепции информатизации органов внутренних дел Российской Федерации».
3. Приказ МВД России от 3 марта 2011 года №139 «О вводе в эксплуатацию автоматизированных информационно-поисковых систем».
4. Скороходова Л.А., Бартанов В.П. Подходы к совершенствованию процесса информатизации ОВД. Современный маркетинг на российских предприятиях: проблемы и перспективы. Материалы научно-практической конференции сотрудников, аспирантов и студентов вузов России. Сборник

научных статей. УрФУ, г. Екатеринбург, 2015. С. 13-16.

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

Уральский юридический институт МВД России

Галимова С.А.

доцент

Российский государственный

профессионально-педагогический университет

Иващенко Р.Е.

курсант 4 курса

Уральский юридический институт МВД России

Россия, г. Екатеринбург

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ЗАЩИТЫ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье рассмотрены основные способы и виды хищения электроэнергии, приносящие значительный ущерб предприятиям топливно-энергетического комплекса. Представлен ряд экономических мероприятий, позволяющих, при их комплексном внедрении, в значительной мере снизить ущерб предприятий ТЭК.

Ключевые слова. Хищение электроэнергии, предприятия топливно-энергетического комплекса, экономические мероприятия защиты предприятий ТЭК от хищений электроэнергии.

Негативные явления со стороны потребителей по отношению к предприятиям топливно-энергетического комплекса имеют значительные последствия для динамики развития экономики государства и общества в целом, поскольку предприятия ТЭК недополучают прибыль, а следовательно снижаются их налоговые отчисления. Важно отметить, что хищению электроэнергии в первую очередь способствует специфическая особенность данного товара, заключающаяся в том, что его производство, передача, распределение и потребление (т.е. приобретение) происходят одновременно.

Часто сами энергосбытовые организации становятся невольными инициаторами хищения электроэнергии со стороны потребителей, повышая размер платы за присоединение мощности к сетям электроснабжения, бесконтрольно вводя ступенчатые тарифы для некоторых категорий потребителей, неграмотно организуя учет потребления электроэнергии на границах балансовой принадлежности электросетей и электроустановок и др.

Данный перечень может быть дополнен влиянием негативных факторов: экономического (уровень покупательной способности населения,

в настоящее время остается достаточно низким); юридического (отсутствуют жесткие законодательные меры к расхитителям электроэнергии); психологического (хищение электроэнергии в сознании потребителя не является «воровством в чистом виде»).

Такое их сочетание неминуемо привело к тому, что хищение электроэнергии в последние годы приняло угрожающие масштабы, став одной из наиболее весомых составляющих коммерческих потерь электроэнергии в распределительных сетях практически повсеместно.

Статистические данные по этой составляющей потерь энергосбытовые предприятия не часто публикуют в открытой печати [2, 5, 7, 8].

Однако, по приблизительным оценкам специалистов ежегодно в России разворовывается до 10-12 млрд. киловатт-часов электроэнергии. Способы хищения электроэнергии делятся на две группы: расчетные и конструкционно-технологические [3].

Расчетные: занижение фактического расхода электроэнергии за счет расчетных коэффициентов; занижение расчетных потерь активной мощности в абонентских трансформаторах; недобросовестное использование ступенчатых тарифов; использование ограничений счетного механизма электросчетчика.

Конструкционно-технологические: механические; схемные; электромагнитные.

Весь объем хищения электроэнергии можно структурировать по группам потребителей следующим образом [2, 3, 7]: промышленность – 6%; обобществленный сектор – 27%; сельское хозяйство – 16%; население – 51%. В общей структуре потерь многих энергосбытовых предприятий хищение электроэнергии составляет около 60%.

Основными видами хищения электроэнергии практически повсеместно являются: безучетное пользование электроэнергией (набросы на магистральные провода воздушных ЛЭП 0,4 кВ и на вводы к домам, а также оборудование скрытых электропроводок); занижение показаний электросчетчиков за счет механического воздействия на счетный механизм, применения отматывающих устройств, изменения схем включения электросчетчиков; совместного использования предыдущих двух способов одновременно.

По степени тяжести наносимого ущерба указанные способы хищения электроэнергии не однозначны. Набросы на провода воздушных ЛЭП 0,4 кВ, ответвления к домам и заземление нулевого проводника наносят самый значительный ущерб, т.к. они применяются для отбора больших мощностей – для нужд электроотопления, электросварки, полива, деревообработки и др. [1, 2, 5]

Важно отметить, что реализация того или иного способа хищения электроэнергии может также сопровождаться сговором между расхитителем

электроэнергии и персоналом энергоснабжающей организации. Это может быть как элементарная «отмотка» (или временное отключение) электросчетчика потребителя контролером энергоснабжающей организации с последующей «официальной» пломбировкой, так и санкционированное вышестоящим руководителем безучетное (или не надлежащим образом учитываемое) пользование электроэнергией.

В настоящее время основным мероприятием, направленным на выявление и устранение фактов хищения электроэнергии, является периодический или выборочный обход контролерами энергосбыта потребителей электроэнергии с целью проверки целостности пломб и правильности включения приборов учета и нагрузки.

Практика показывает, что этого явно недостаточно [7, 9, 11].

Для снижения коммерческих потерь от хищения электроэнергии необходимы дополнительные комплексные технические и организационные мероприятия, позволяющие предотвращать попытки хищения электроэнергии (вынос приборов учета за границы юрисдикции абонентов, монтаж ЛЭП 0,4 кВ самонесущими изолированными проводами, организация абонентских вводов силовым коаксиальным проводом и др.), а также оперативно выявлять места несанкционированных подключений потребителей к линиям электроснабжения.

Наиболее перспективными экономическими мероприятиями являются [1, 9, 10, 11]:

1. совершенствование внутриорганизационной деятельности на энергопредприятии;
2. обучение и повышение квалификации персонала;
3. контроль качества электроэнергии и оперативное устранением причин, вызывающих нарушение ее качества;
4. контроль своевременности и полноты платежей за электроэнергию;
5. предотвращение и выявление фактов хищения электроэнергии;
6. защита счетчиков электроэнергии от несанкционированного воздействия, а также их плановая замена;
7. связь с общественностью, широкое оповещение о целях и задачах снижения коммерческих потерь, ожидаемых и полученных результатах.

Широкая распространенность незаконного потребления электрической энергии и значительный причиняемый им совокупный ущерб, свидетельствуют о том, что принимаемые меры по борьбе с данного вида преступлениями не приносят удовлетворительного результата. Возникает необходимость дополнительного изучения состояния законодательного регулирования состава данного преступления и ответственности за его совершение, требуется совершенствование теории и практики борьбы с рассматриваемым видом преступной деятельности, как с массовым социальным явлением, глубоко укоренившемся в нашем обществе.

Использованные источники:

1. Амелин А. Экономика и ТЭК сегодня /А. Амелин // Энергоэффективность и энергоснабжение. – 2013. – № 11
2. Головкин П.И. Энергосистемы и потребители электрической энергии. 2-е издание дополненное и переработанное. М.: «Энергоатомиздат», 2013.
3. Красник В.В. 102 способа хищения электроэнергии. М.: «Новая волна», 2014.
4. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. - 3-е изд., перераб. И доп./Ю.В. Грачева, Л.Д. Ермакова [и др.]; отв. ред. А.И. Рарог. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.
5. Михайлов С. Экономика и ТЭК сегодня / С. Михайлов // Возобновляемая энергетика сегодня и завтра. – 2013. № 11. – С. 9-10.
6. Подзенин А.В. Повышение достоверности показаний счетчиков электроэнергии расчетным способом// Электричество. №12, 2013.
7. Сапронов А.А. Способы хищения электроэнергии и их роль в структуре коммерческих потерь//Энергоснабжение. №8, 2012.
8. Сидорова С. «Честный киловатт» дешевле украденного //Энергия России. 2013. №5-6.
9. Типовая инструкция по учету электроэнергии при ее производстве, передаче и распределении. М.: ОРГРЭС, 2012.
10. Скороходова Л.А., Иващенко Р.Е. Потери государства от хищений в топливно-энергетическом комплексе: экономический аспект. Современная наука: теоретический и практический взгляд. Материалы Международной научно-практической конференции, 16 июня, г. Нефтекамск. С. 158-160.
11. Скороходова Л.А., Иващенко Р.Е. Проблемы правового обеспечения защиты социально-экономического развития предприятий топливно-энергетического комплекса. Актуальные вопросы развития экономики и профессионального образования в современном обществе: материалы XII Международной молодежной научно-практической конференции, 18 марта 2015, г. Екатеринбург. С.262-267.

*Скороходова Л.А., к.э.н.
доцент
Уральский юридический институт МВД России
Галимова С.А.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Морковкина Д.С.
курсант 3 курса
Уральский юридический институт МВД России
Россия, г. Екатеринбург*

ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы и механизмы, позволяющие в настоящее время обеспечить регион, на примере Свердловской области, повысить свой научный и научно-технический потенциал, с целью обеспечения собственной экономической безопасности.

Ключевые слова. Научно-технический потенциал, экономическая безопасность региона, научный и научно-технический потенциал Свердловской области.

Экономическая безопасность региона обеспечивается наличием механизма обеспечения ее научно-технического потенциала, который представляет собой совокупность кадровых, финансовых, материально-технических, информационных, организационных и иных ресурсов, необходимых для осуществления научной и научно-технической деятельности.

Научный и научно-технический потенциал является частью системного экономического потенциала и поэтому находится в определённом пропорциональном соотношении с производственным потенциалом национальной и региональной экономики. Данное соотношение находится в зависимости от согласованности по количественным и качественным параметрам 2-х важнейших фаз в общественном воспроизводстве – предпроизводственной и производственной.

Измерение научного и научно-технического потенциала следует проводить в несколько последовательных этапов:

Этап 1. Оценка возможностей готовых к использованию инноваций во всех структурных звеньях научного и научно-технического комплекса с точки зрения изменения свойств товаров и технологической базы их производства (повышение качества, улучшение потребительских свойств,

рост производительности труда, экологическая чистота и т. д.).

Этап 2. Изучение существующего задела в совокупности фундаментальных знаний, прикладных исследований, опытно-конструкторских работ (ОКР) и опытных производств на предмет преобразования их в полноценные инновации для использования в действующем воспроизводстве, определение времени этих преобразований и необходимой совокупности ресурсов (изучение возможных инноваций с точки зрения их преобразующих воздействий на изменение свойств товаров и факторов-ресурсов и времени этого воздействия).

Этап 3. Оценка различных последствий (социальных, экологических, экономических и пр.) использования научного и научно-технического потенциала для роста конкурентоспособности экономики, укрепления её национальной, в том числе и технологической безопасности, для обеспечения качественного экономического роста.

Целью государственной политики в области развития инновационной системы является перевод России на инновационный путь развития, т. е. построение экономики, основанной на знаниях, способной обеспечить устойчивую динамику экономического роста в стране за счёт расширения выпуска конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках наукоёмкой продукции [5, 6]. Основными уровнями управления реализацией поставленных задач являются субъекты России и муниципальные образования, непосредственно располагающие совокупностью экономических ресурсов и адаптирующиеся к изменяющимся условиям. Именно этим объясняется усиление внимания к активизации инновационной деятельности региональных экономических систем [5].

В основе управления инновационной деятельностью региона лежит инновационная политика, которая должна быть направлена на повышение вклада научно-инновационной сферы в НТП страны, увеличение ВВП на этой основе, улучшение социально-экономического положения населения. Её главной задачей является реальное превращение инновационного потенциала в основной фактор, обеспечивающий переход экономической системы мезоуровня на инновационный путь развития.

Рассмотрим подходы к обеспечению научно-технического потенциала на уровне Свердловской области [3, 4, 6].

В первую очередь, в точки зрения экономических подходов, для эффективного управления инновационным потенциалом региона его необходимо оценивать. Такие оценки осуществляются постоянно, однако они фиксируют только имеющиеся региональные инновации, но не дают представления о

факторах, влияющих на инновационную деятельность. Более того, нет единого мнения в подходах к методам оценки и анализа инновационного потенциала и выработке соответствующей инновационной политики.

Правомерно утверждать, что научно-технический потенциал должен быть тесно связан с ресурсным блоком, опираться на него, поскольку появление изобретений, новшеств, инновационных программ невозможно без взаимодействия людей, оборудования и технологий, финансовых ресурсов, а также информации [6].

Связующим звеном или стержнем системы является управленческий потенциал. Именно от правильных, своевременных решений зависит, будут ли раскрыты возможности хозяйствующего субъекта по созданию востребованной конкурентоспособной продукции, поэтому выходом, отражающим успешность, эффективность развития системы, является потребительский потенциал и инновационная культура, сформированная в регионе.

Совершенствование структуры инновационного потенциала, а также методов управления им достигается мониторингом инновационных процессов, происходящих в регионе на основе эконометрических моделей, отражающих влияние факторов инновационного потенциала на результативный экономический показатель развития региона. Это позволяет принимать управленческие и организационные решения по распределению ресурсов финансового потенциала с целью их более эффективной реализации [2].

Главной задачей управления является учёт сложившихся тенденций и перевод всех отрицательных факторов в положительные с помощью различных мер, таких, как разработка и принятие инновационной программы региона.

Главной задачей организационной модели процесса управления инновационным потенциалом является реальное превращение инновационного потенциала области в основной фактор, обеспечивающий переход производственно-социального комплекса на инновационный путь развития.

Для развития инновационного потенциала региона, необходимо реализовать следующие цели и мероприятия: стимулирование эффективного использования ресурсного блока инновационного потенциала: производственно-технологической базы, кадрового потенциала, информации и финансов; стимулирование развития научно-технического потенциала; развитие организационного потенциала и создание эффективной инфраструктуры для поддержки инноваций, повышение уровня управленческого

потенциала; совершенствование уровня инновационной культуры в регионе; повышение роли и развитие потребительского сегмента.

Необходимы следующие мероприятия по активизации инновационной деятельности региона: сформировать и регулярно обновлять базу данных с внесением в неё как наиболее перспективных компаний и предприятий, обладающих высоким потенциалом развития, так и компаний, не занимающихся инновационной деятельностью, аутсайдеров, а также проанализировать сложившуюся в компаниях ситуацию, потребности, проблемы, основные причины, препятствующие развитию; выбрать наиболее эффективное направление работы области (транспортномашиностроение, производство строительных материалов, лесная, деревообрабатывающая, электронная промышленность на базе ОПК, производства, направленные на переработку сельскохозяйственной продукции) и основные предприятия, т. к. регион не может обеспечить поддержку всех предприятий и организаций. Им будет обеспечена постоянная поддержка со стороны научно-технического, образовательного комплекса, органов государственной власти, организаций инфраструктуры по всем видам ресурсов: финансам, квалифицированным кадрам, поиску партнеров, по спросу на продукцию и др.; сформировать банк данных о разработках, проводимых и завершённых на предприятиях, о полученных патентах, свидетельствах; принять закон о защите интеллектуальной собственности; содействовать обновлению материально-технической базы перспективных предприятий путем целевого финансирования из средств бюджета, выдачи льготных кредитов, совершенствования лизинга; содействовать созданию комплекса органов государственной власти, организаций инфраструктуры по всем видам ресурсов: финансам, квалифицированным кадрам, поиску партнеров, по спросу на продукцию и др.; стимулировать (кадровое, информационное, финансовое обеспечение) исследования и разработки, направленные на нужды области [4, 6].

Таким образом, обозначенные выше меры позволят региону обеспечить основные модели и механизмы развития и защиты своего научно-технического потенциала.

Использованные источники:

1. Акулов С. Н. Инновации и научно-технический потенциал России как факторы обеспечения конкурентоспособности экономики // Экономический потенциал России: развитие и эффективное

- использование: материалы науч. конф. / под. ред. А. Н. Фоломьева. - М. 2013. - С. 213-237
2. Алешин В. И. Современный научно-технический потенциал: его структура и управление // Социально-гуманитарные знания. - 2009. - № 4. - С. 103-115.
3. Гретченко А. А. Научно-технический потенциал России: проблемы и направления развития // Инновации и инвестиции. М. - 2013. - № 1. - С. 123-127
4. Золотухина А. В. Концепция управления научно-техническим потенциалом в целях перехода регионов России к устойчивому развитию // В мире научных открытий. М. - 2012. - № 3. - С. 229-256.
5. Хазамов Ш.Г. Развитие научно-технического потенциала как основа ускоренного развития национальной промышленности // Экон. науки. М. - 2012. - № 29. - С. 42-46.
6. Скороходова Л.А., Морковкина Д.С. Модели и механизмы повышения научно-технического потенциала страны для обеспечения ее социально-экономического развития. Актуальные вопросы развития экономики и профессионального образования в современном обществе: материалы XII Международной молодежной научно-практической конференции, 18 марта 2015, г. Екатеринбург. С.142-146.

*Скороходова Л.А., к.э.н.
доцент*

*Уральский юридический институт МВД России
Галимова С.А.*

*доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический
университет*

*Шалягин Р.Е.
курсант 4 курса
Уральский юридический институт МВД России
Россия, г. Екатеринбург*

**ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к обеспечению

продовольственной безопасности страны в мировых аспектах, в соответствии с Римской декларацией, и на федеральном уровне, с учетом законодательства Российской Федерации.

Ключевые слова. Продовольственная безопасность, Римская декларация, Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации.

Одним из видов национальной безопасности является экономическая безопасность в области продовольствия (продовольственная безопасность).

Обеспечение продовольственной безопасности на мировом уровне осуществляется в соответствии с Римской декларацией по всемирной продовольственной безопасности, принятой 13 ноября 1996 года в Риме. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия заложили основу для различных путей достижения общей цели - продовольственной безопасности на индивидуальном уровне, на уровне домашних хозяйств, национальном, региональном и глобальном уровня [1]. Проблема продовольственной безопасности существует несмотря на то, что все народы во все времена имели физический и экономический доступ к достаточному, безопасному и полноценному продовольствию, для того чтобы обеспечить свои потребности в продовольствии и его выборе, что необходимо для активного и здорового образа жизни. В этом отношении на всех уровнях требуется координация действий. Каждая страна должна принять стратегию в зависимости от ее ресурсов и способности к достижению индивидуальных целей, одновременно участвуя в сотрудничестве на региональном и международном уровнях для выработки коллективных решений по глобальным проблемам продовольственной безопасности. Принимая во внимание постоянный рост взаимозависимости организаций, обществ и экономик разных стран, координация усилий и разделение ответственности, являются существенно необходимыми. Были приняты обязательства, которые определяли цель и комплекс мероприятий по их выполнению [1].

Обязательство 1. Обязанность обеспечить политическую, социальную и экономическую обстановку, позволяющую создать оптимальные условия для искоренения бедности и установления прочного мира, основанную на полноправном участии женщин и мужчин, что является наилучшим способом достижения продовольственной безопасности для всех.

Обязательство 2. Обязанность проводить политику, направленную на искоренение бедности и неравенства, обеспечение физического и экономического доступа для всех и во все времена к достаточному, диетически адекватному и полноценному продовольствию, а также его использованию.

Обязательство 3. Обязанность проводить совместную и устойчивую

политику в области продовольствия, сельского, рыбного и лесного хозяйства, а также развития сельских районов с высокими и низкими потенциальными возможностями, что является существенно необходимым для адекватных и надежных поставок продовольствия на уровне домашних хозяйств, национальных, региональных и глобальном уровнях, а также бороться с сельскохозяйственными вредителями, засухами и опустыниванием с учетом многофункционального характера сельского хозяйства.

Обязательство 4. Обязанность приложить все усилия к тому, чтобы продовольствие, торговля сельскохозяйственными продуктами и общая торговая политика содействовали продовольственной безопасности для всех при помощи справедливой и ориентированной на рынок мировой торговой системы.

Обязательство 5. Обязанность прилагать усилия для предотвращения и обеспечения готовности к стихийным бедствиям и антропогенным чрезвычайным ситуациям, а также обеспечения временных и чрезвычайных потребностей в продуктах питания таким образом, чтобы способствовать восстановлению, реабилитации, развитию и созданию возможностей удовлетворения будущих потребностей.

Итогами встречи в Риме стали политика устойчивого развития, которая будет способствовать полному привлечению и предоставлению рабочих мест людям, особенно женщинам, справедливому распределению доходов, доступу к услугам системы здравоохранения и образования и предоставлению возможностей для молодежи. Особое внимание должно уделяться тем, кто не может производить и обеспечивать количество продуктов питания, необходимое для продовольственной корзины, включая тех, кто пострадал от последствий войны, гражданских беспорядков, стихийных бедствий или климатических изменений, связанных с экологии. Необходимость срочных действий, направленных на борьбу с сельскохозяйственными вредителями, засухой и истощением природных ресурсов, включая опустынивание, чрезмерный лов рыбы и эрозию биологического разнообразия [1, 5].

На федеральном уровне продовольственную безопасность регламентируют Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. N 390-ФЗ «О безопасности» и «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» (утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120).

Рассмотрим более подробно «Доктрину продовольственной безопасности РФ» так как она представляет собой совокупность официальных взглядов на цели, задачи и основные направления государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации. В настоящей

Доктрине развиваются положения Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009г. N 537, касающиеся продовольственной безопасности Российской Федерации, учтены нормы Морской доктрины Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Президентом Российской Федерации 27 июля 2001 г., и других нормативных правовых актов Российской Федерации в этой области [2, 5].

Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов [2, 3, 4, 5].

Основными задачами обеспечения продовольственной безопасности независимо от изменения внешних и внутренних условий являются:

1. своевременное прогнозирование, выявление и предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий за счет постоянной готовности системы обеспечения граждан пищевыми продуктами, формирования стратегических запасов пищевых продуктов;

2. устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны;

3. достижение и поддержание физической и экономической доступности для каждого гражданина страны безопасных пищевых продуктов в объемах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни;

4. обеспечение безопасности пищевых продуктов.

Хотелось бы отметить, что настоящая Доктрина является основой для разработки нормативных правовых актов в сфере обеспечения продовольственной безопасности, развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, региональные нормативно правовые акты мы рассмотрим в следующем параграфе. Доктрина учитывает рекомендации Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, рассмотренные на римской конференции, по предельной доле импорта и запасов продовольственных ресурсов, а также определяет основные понятия, используемые в сфере обеспечения продовольственной безопасности.

Рассмотрим основные направления государственной экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской

Федерации [5, 6]:

1. В сфере повышения экономической доступности пищевых продуктов для всех групп населения предстоит особое внимание уделить осуществлению мер, направленных на снижение уровня бедности, обеспечение приоритетной поддержки наиболее нуждающихся слоев населения, не имеющих достаточных средств для организации здорового питания, а также на организацию здорового питания беременных и кормящих женщин, детей раннего, дошкольного и школьного возраста, здорового питания в учреждениях социальной сферы.

2. В части физической доступности пищевых продуктов предстоит развивать межрегиональную интеграцию в сфере продовольственных рынков и продовольственного обеспечения, более эффективно использовать механизмы поддержки регионов, находящихся в зонах недостаточного производства пищевых продуктов или оказавшихся в экстремальных ситуациях, повысить транспортную доступность отдаленных регионов для гарантированного и относительно равномерного по времени продовольственного снабжения их населения, создать условия для увеличения числа объектов торговой инфраструктуры и общественного питания различных типов.

3. Для обеспечения безопасности пищевых продуктов необходимо контролировать соответствие требованиям законодательства Российской Федерации в этой области сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия, в том числе импортированных, на всех стадиях их производства, хранения, транспортировки, переработки и реализации. Необходимо исключить бесконтрольное распространение пищевой продукции, полученной из генетически модифицированных растений с использованием генетически модифицированных микроорганизмов и микроорганизмов, имеющих генетически модифицированные аналоги.

4. Развитие системы подготовки и повышения квалификации кадров, способных реализовать задачи инновационной модели развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов с учетом требований продовольственной безопасности, совершенствование механизмов регулирования рынка сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия в части повышения оперативности и устранения ценовых диспропорций на рынках сельскохозяйственной и рыбной продукции и материально-технических ресурсов.

5. В области устойчивого развития сельских территорий должны получить развитие следующие направления: социальное обустройство сельских и прибрежных рыбацких поселений; увеличение финансового обеспечения реализации социальных программ в сельских и прибрежных рыбацких поселениях; осуществление мониторинга уровня безработицы и уровня реальных доходов сельского населения; диверсификация занятости

сельского населения.

6. В области внешнеэкономической политики необходимо обеспечивать оперативное применение мер таможенно-тарифного регулирования для целей рационализации соотношения экспорта и импорта сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия.

Меры и механизмы, обеспечивающие продовольственную безопасность, направлены на надежное предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности и должны разрабатываться одновременно с государственными прогнозами социально-экономического развития страны. Правительство Российской Федерации обеспечивает ежегодную разработку балансов ресурсов и использования основных видов сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия.

Использованные источники:

1. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности (13 ноября 1996 г.) // WorldFoodSummit, WFS 96 3 – Corr. 1. Rome, Italy, 1996
2. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. N 390-ФЗ «О безопасности»
3. Воронин Б.А. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности российского государства в условиях ВТО// Бизнес, менеджмент и право, 2014 – режим доступа: <http://www.bmpravo.ru/>
4. Материалы Делового форума «Продовольственная безопасность России: цели, задачи и перспективы» – режим доступа: <http://itar-tass.com/>
5. Скороходова Л.А., Шалягин Р.Е. Проблемы правового обеспечения продовольственной безопасности как механизма защиты социально-экономического развития государства. Актуальные вопросы развития экономики и профессионального образования в современном обществе: материалы XII Международной молодежной научно-практической конференции. 18 марта 2015, г. Екатеринбург. С.213-218.
6. Скороходова Л.А., Шалягин Р.Е. Обеспечение продовольственной безопасности социально незащищенных слоев населения. Актуальные вопросы экономики и управления в социальной сфере: материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и магистрантов, 5 декабря 2014, г. Алматы. С.417-419.

Скуратовская Д.В.
студент
Щербакова Н.В., к.т.н.
доцент
Горностаева Ж.В., к.э.н.
профессор
Алехина Е.С., к.э.н.
доцент

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО СЕРВИСА

Аннотация

В статье рассматривается сущность гостиничного сервиса, гостиничных сетей, преимущества гостиничной отрасли от других прибыльных отраслей, определенные тенденции развития мирового гостиничного сервиса.

Ключевые слова

Гостиничные сети, гостиничный бизнес, гостиничные услуги.

В современных условиях отечественная туристическая отрасль является неотъемлемой составляющей мирового туристического процесса. В частности гостиничный бизнес может стать приоритетной отраслью России, стимулируя развитие народного хозяйства страны.

Гостиничный бизнес – наиболее важное и динамично развивающееся направление современной экономики[1].

Клиентский сектор в гостиничном бизнесе становится более ориентированным в плане упрощения пакета услуг и минимизации затрат.

В целом же, будет рациональным связать данное явление с мировым экономическим кризисом – путешественники не готовы полностью отказаться от путешествий, отдыха, но готовы экономить на комфорте. Учитывая динамичное обновление отрасли, сегодня даже небольшие отели предоставляют услуги высокого качества.

Гостиничная сфера, в отличие от некоторых других прибыльных отраслей народного хозяйства, не приводит к сокращению природных ресурсов, стимулирует предпринимательскую деятельность, создает рабочие

места и способствует увеличению доходов бюджетов разных уровней, что сказывается на благосостоянии населения в целом. Развитое гостиничное хозяйство способствует формированию определенного бренда страны на международной арене, делая ее привлекательной для иностранного капитала, а, следовательно, интегрируемой в мировую экономику.

В странах Европы количество крупных отелей составляет 15 – 25% от общего количества гостиничных хозяйств, 75 – 85% – отели и гостиницы семейного типа. По данным анализа структуры гостиничного хозяйства России, такие формы гостиничного хозяйства, как мотели, кемпинги, молодежные базы, чрезвычайно распространены в других странах, в России развиты частично[2].

Так, в рамках анализа развития мирового гостиничного бизнеса можно выделить определенные тенденции:

- демократизация: руководители гостиниц пытаются заинтересовать не только VIP - клиентов с высокой платежеспособностью, но и клиентский сектор среднего достатка;

- усиление специализации гостиниц: стремление завоевать определенную узко - специализированную категорию клиентов. Таким образом удается упрощать работу службы маркетинга и гостиничного менеджмента, ориентируясь на ограниченное по определенной характеристикой круг потенциальных клиентов;

- Глобализация гостиничного бизнеса. Отели, объединились в консорциум, легче сохраняют лидирующие позиции на рынке;

- слияние гостиничной сферы с другими сферами обслуживания: в гостиницах доступны не только номерной фонд, но и ресторанные, развлекательные и спортивные комплексы. Отели высшего класса продолжают сохранять свой процент клиентов ориентированных на роскошь, престиж, имидж фирмы;

- внедрение новых информационных технологий в управлении и обучении персонала отеля, в ведении финансовой отчетности в системе бронирования номеров;

- актуализация экологической направленности отеля. Данная тенденция не только актуальна, она ожидаемо будет приносить ощутимые прибыли в гостиничной индустрии. Среди последних изменений в сфере клиентских ожиданий можно отметить рост интереса к экзотическим, экологически направленным курортным комплексам.

В России, одной из ключевых проблем, все же так и остается уровень профессионализма работников гостиничного бизнеса. Обслуживание большого количества отелей требует высококвалифицированных работников сферы сервиса обслуживания.

По нашему мнению, важным аспектом в ходе повышения общего уровня качества гостиничных услуг является сертификация. В то же время

присутствует ряд тормозных факторов, среди которых недостаточный объем контроля со стороны государственных органов, несоответствие нормативной базы, несовершенство процедуры сертификации.

Туризм в России, в частности гостиничный бизнес может и должен стать сферой реализации рыночных механизмов, источником пополнения государственного и местных бюджетов, средством общедоступного и полноценного отдыха и оздоровления, а также ознакомление с историко-культурным достоянием государства.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография;/ под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.

*Смирнова Н.В.
магистрант 1 курса
Рязанский государственный
радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС ПРИ РАЗРАБОТКЕ ЧАСТНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Рассматриваются вопросы учета когнитивной составляющей при

принятии управленческих решений в сфере управления финансами организаций и управления личными финансами.

Когнитивный диссонанс, финансовое решение, рефлексия, лицо принимающее решение, управление.

Принятие и разработка финансового решения — важнейший этап деятельности организации. Как и любая другая сфера принятия решений, финансовые решения предполагают выбор из двух или более направлений действий [1]. Любое решение связано с человеком, поэтому с психологической точки зрения принятие решения — это всегда критический момент поведенческого акта.

Когнитивный диссонанс — эмоциональное состояние конфликта, если индивид имеет не согласующиеся между собой знания или установки [2].

Если человек начинает воспринимать и осознавать такое рассогласование, то это порождает в его психике дискомфорт и побуждает избавиться от диссонанса или хотя бы свести его к минимуму [3].

Важным замечанием является то, что человек должен чувствовать ответственность за принимаемое решение, в ином случае диссонанса не возникает.

Автором теории когнитивного диссонанса является Леон Фестингер, который впервые изложил ее принципы в 1957 году.

Одним из самых интересных, на мой взгляд, моментов теории когнитивного диссонанса является утверждение, что поведение человека, не соответствующее его установке, приводит к изменению его установки с тем, чтобы привести ее в соответствие с уже совершенными действиями. В частности, если человека вынудить публично сделать заявление, противоречащее его убеждениям, то конфликт между установкой и публичным заявлением побудит его изменить свои убеждения. Причем чем у человека меньше мотивация к совершению поступка, противоречащего его установкам и убеждениям, тем с большей вероятностью изменятся его убеждения. Проще говоря, чем меньше вознаграждения получает индивид за свое поведение, тем больше вероятность, что он изменит свои взгляды [4].

Данная теория часто находит убедительное и нередко драматическое подтверждение в жизни, в частности в области разработки финансовых решений.

Исследуя процессы принятия решений [5], учеными было выявлено множество специфических особенностей поведения людей, связанных с взаимным наложением индивидуальных и групповых процессов выбора — психологических феноменов. Данные феномены применимы к разработке финансовых решений.

Феномен Ирвина — это подсознательное завышение значимости и вероятности желательного результата решения и занижения вероятности

нежелательного.

Феномен «позитивного сдвига» Стоунера говорит о том, что групповые решения более рискованны, чем индивидуальные. Группа принимает не более рискованные решения, чем любой из её членов, а идёт на уровень риска, предлагаемый самым рискованным её членом, который естественно выше среднего группового.

«Аналитический паралич» Планкетта и Хейла — сбор информации из средства принятия решения превращается в самоцель.

«Ослепление решением» Планкетта и Хейла — аналогичный сдвиг цели на средства происходит при ранжировании альтернатив.

«Излюбленная альтернатива» Планкетта и Хейла — следствие стереотипного видения руководителем ситуаций и проблем и способов выхода из неё. Руководитель склонен принимать «любимое решение» [6].

О данном феномене также писал американский экономист Нассим Николас Талеб: «нам мешает то, что мы слишком заикливаемся на известном, мы склонны изучать подробности, а не картину в целом» [7].

«Groupthink» Яниса - неологизм, означающий деформацию мышления индивидов, принимающих решение в группе.

Важным дополнением к перечню феноменов является утверждение Нассима Николаса Талеба о том, что «литературно образованный ум легко путает шум со смыслом: у людей нет врожденной способности находить различия между случайной (самособравшейся) структурой и точно выраженным сообщением» [8].

В заключении отмечу, что, по моему мнению, применение когнитивной теории в финансовой сфере мало изучено и является чрезвычайно актуальным [9]. Изучение когнитивной теории необходимо для более глубокого понимания процессов принятия финансовых решений, учета психологических аспектов поведения лиц принимающих решения, выявления психологических ошибок и в конечном итоге принятия эффективных финансовых решений.

Использованные источники:

1. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Оценка инвестиционной привлекательности модернизации промышленных предприятий: взгляд с позиции теории поведенческих финансов // Вестник Академии (Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы), 2013, №1, с. 58-63.
2. Филиппов А.В., Романова Н.Н., Летягова Т.В. Тысяча состояний души. Краткий психолого-филологический словарь. – М.: Флинта, 2011. – 424 с.
3. Андриенко Е.В., Сластенин В.А. Социальная психология: Учебник. – Ярославль: Академия, 2000. – 264 с.
4. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: Ювента, 1999.
5. Степнов И.М. Когнитивный менеджмент в промышленности как решение

системных противоречий производственного и финансового менеджмента // Экономика и управление в машиностроении, 2014, №6, с. 9-13.

6. Елизарова О.И. Разработка управленческих решений: Учебное пособие. – М.: МГУП, 2009. – 114 с.

7. Талев Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. – М.: КоЛибри, 2009. – 528 с.

8. Талев Н. Одураченные случайностью. О скрытой роли шанса в бизнесе и в жизни. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. - 320 с.

9. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление модернизационными процессами в высокотехнологичных отраслях в условиях реиндустриализации экономики // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета, 2013, №2(44), с. 114-122.

Смоленкова М.В.
магистр группы ЭММ-14-01
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
нефти и газа имени И. М. Губкина»
Кириченко О.С., к.э.н.
завотделом методологии управления активами
НИИГазэкономика
Кириченко Т.В., д.э.н.
профессор
кафедра «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
нефти и газа имени И. М. Губкина»
Россия, г. Москва

АКЦИЗЫ НА НЕФТЕПРОДУКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ГАРМОНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. До 2010 года включительно величина акциза на нефтепродукты не корректировалась и оставалась на уровне 2005 г. С 2011 года система исчисления акцизов на автомобильный бензин и дизельное топливо строится по принципу убывающей шкалы ставок в увязке с повышением их качественных показателей. Такие меры были призваны стимулировать нефтеперерабатывающие заводы к переходу на выпуск более экологически чистого топлива.

Ключевые слова: акциз на нефтепродукты; нефтегазовые корпорации; налоговая политика государства; налоговая нагрузка компании.

Нефтепродукты являются традиционным подакцизным товаром во многих странах. Они облагаются акцизами в целях изъятия сверхприбыли, возникающей в сфере производства нефтепродуктов. Основной причиной

широкого распространения акцизного обложения со времен глубокой древности и до наших дней являются его ощутимые фискальные выгоды и высокая скорость их получения.

На протяжении последних двух десятилетий система акцизного налогообложения нефтепродуктов в РФ постоянно трансформировалась, заполняя пробелы государственного регулирования (рисунок 1). Так происходит расширение перечня подакцизных нефтепродуктов: помимо автомобильного бензина в него вошли дизельное топливо, моторные масла, прямогонный бензин и топливо печное бытовое. Включение данных товаров в перечень подакцизных усложнило процесс реализации фальсифицированной продукции и способствовало увеличению поступлений в бюджет.

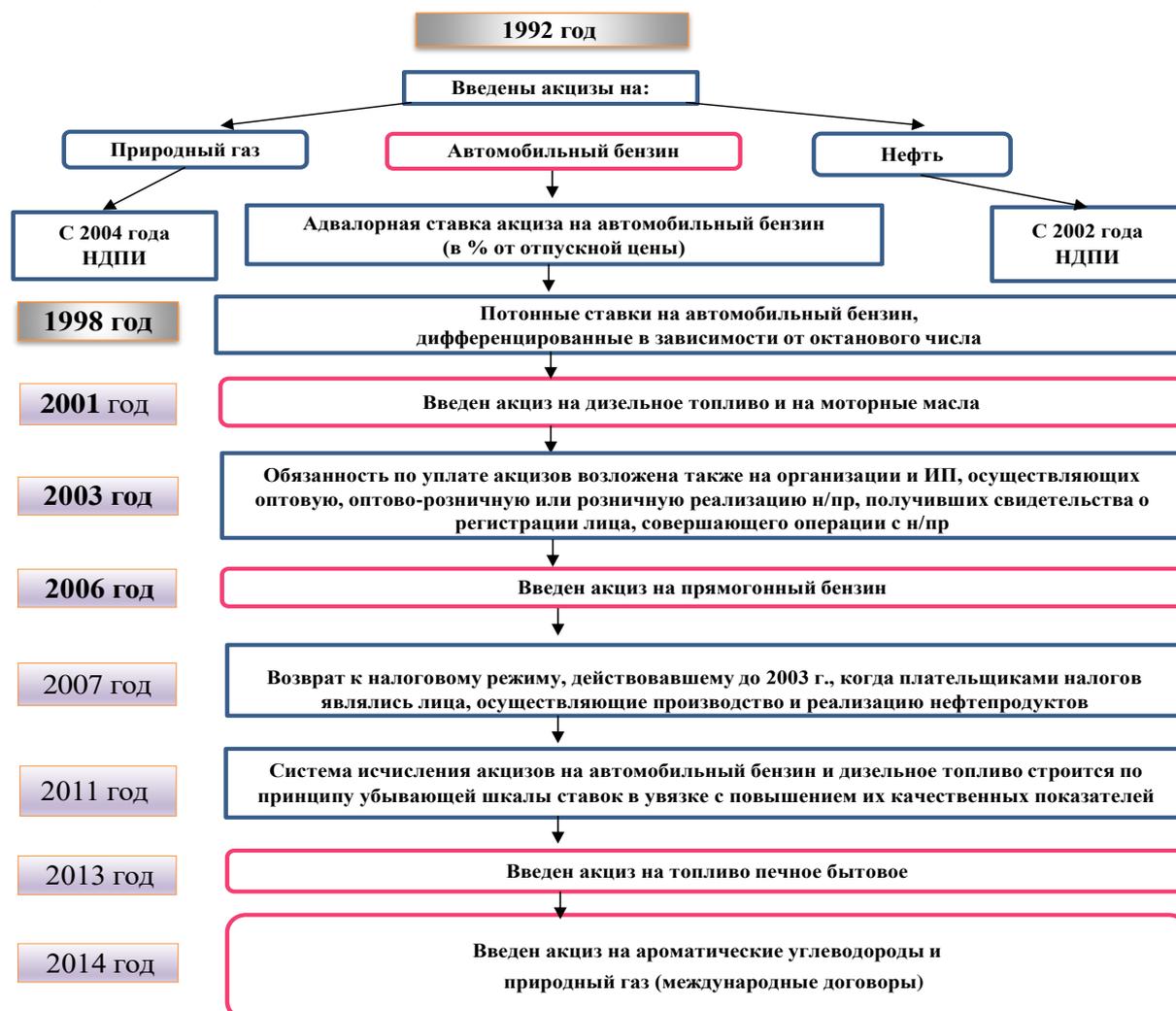


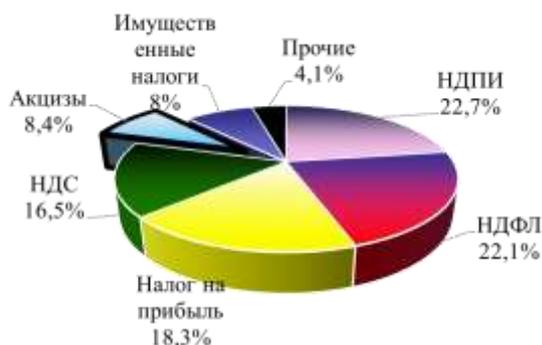
Рисунок 1 - Схема эволюции акцизов на нефтепродукты в постсоветский период (составлен автором по материалам исследования)

С 2011 года кардинально меняются принципы дифференциации ставок акцизов на нефтепродукты. Система исчисления акцизов на автомобильный бензин и дизельное топливо построена по принципу убывающей шкалы ставок в увязке с повышением их качественных показателей (классов).

Акцизы на более чистое топливо стали ниже средней величины, а акцизы на продукцию экологически худшего качества стали более высокими. Данная мера в отличие от прежней системы создала стимулы для увеличения глубины переработки нефти на российских нефтеперерабатывающих заводах и ускорения их модернизации. Таким образом, в нефтеперерабатывающей отрасли ставка акциза на нефтепродукты стала основным инструментом по стимулированию производства нефтепродуктов высокого качества. А производство высокоэкологичных топлив, в свою очередь, невозможно без увеличения глубины переработки нефти и модернизации производственных мощностей нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ).

Следует отметить, что основополагающая цель налоговой политики любого государства – обеспечение доходной части бюджета, иначе теряет смысл существование самих налогов. Рассмотрим, как реформа, призванная стимулировать производителей изготавливать более качественные и менее экологически вредные виды топлива повлияла на интересы государства и нефтегазовых компаний.

По данным ФНС в 2013 году основная часть поступлений консолидированного бюджета РФ (96%) обеспечена за счет следующих доходных источников: НДС, НДФЛ, налог на прибыль, НДС, акцизы и имущественные налоги. Акцизы занимают пятое место и составляют 8,4% от всех доходов (рисунок 2). Причем практически половина из них (до 46%) приходится на подакцизные нефтепродукты. Если говорить о динамике акцизных поступлений в 2010-2013 годах, то можно заметить, что происходит ежегодное увеличение поступлений как от акцизов в целом, так и от акцизов на нефтепродукты. Одной из причин такого роста является индексация ставок акцизов.



Виды налогов	млрд руб.
НДПИ	2575,8
НДФЛ	2497,8
Налог на прибыль	2071,7
НДС	1868,2
Акцизы	952,5
Имущественные налоги	900,5
Прочие	460,7
Всего	11327,2

Рисунок 2 - Структура поступлений в консолидированный бюджет РФ за 2013 год (Составлено автором по: данные официальные сайты Федеральной налоговой службы РФ и Федерального казначейства РФ, расчёты автора)

На рисунке 3 можно увидеть, что самый значительный прирост поступлений от акцизов на нефтепродукты (67%) происходит в 2011 году, что объясняется изменением системы исчисления акцизов.

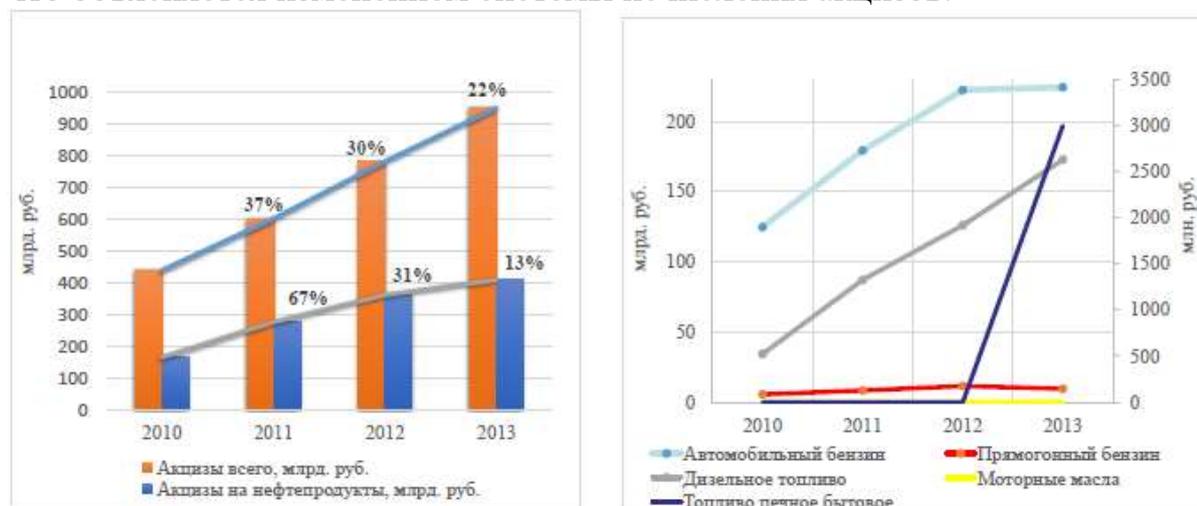


Рисунок 3 - Динамика акцизных поступлений от нефтепродуктов (Составлено автором по: данные официальный сайт Федерального казначейства РФ, расчёты автора)

Как говорилось ранее, теперь акцизы на автомобильный бензин и дизельное топливо строятся по принципу убывающей шкалы ставок в увязке с повышением их качественных показателей. Так как в 2011 году почти три четверти автомобильного бензина и дизельного топлива в РФ соответствовали классу Евро-3 и ниже, то, разумеется, такое изменение в налоговом законодательстве повлекло за собой увеличение поступлений в бюджет, не говоря уже об индексации ставок акцизов на 10% к 2010 году. В 2012 и 2013 годах происходит некоторое замедление темпов роста акцизных поступлений от нефтепродуктов. Это снижение обусловлено наоборот увеличением доли высококлассного автомобильного бензина и дизельного топлива, облагаемых по более низким ставкам акциза, в общем объеме реализации указанных нефтепродуктов. Что касается отдельных нефтепродуктов (рисунок 3, расположенный справа), то заметно, что наибольшие поступления в консолидированный бюджет дают акцизы на автомобильный бензин и дизельное топливо. Но стоит отметить, что темп прироста поступлений от данных нефтепродуктов значительно замедляется, особенно в 2013 году. Это опять-таки связано с увеличением доли производства высокоэкологичных топлив. Выпадение части акцизных поступлений от данных нефтепродуктов в 2013 году некоторым образом компенсируется устойчивым ростом поступлений от моторных масел, а также в результате введения нового подакцизного товара – топлива печного бытового.

Практическое применение акцизного налогообложения

нефтепродуктов рассмотрим на нефтяных корпорациях ПАО «Лукойл» и ПАО «НК «Роснефть». Выбор обусловлен тем, что данные компании являются крупнейшими налогоплательщиками страны. Так, общая сумма налогов, уплачиваемых компаниями составляет 14% доходов консолидированного бюджета РФ; а доля акцизов, уплачиваемых данными компаниями, составляет приблизительно 50% в общей сумме акцизов на нефтепродукты и 2% налоговых доходов консолидированного бюджета РФ. Так как акциз является налогом, взимаемым в сфере производства, поэтому прежде всего необходимо охарактеризовать производство нефтепродуктов в данных компаниях, т.е. их нефтеперерабатывающий сектор.

Для группы «Лукойл» переработка и сбыт являются вторым по важности бизнес-сегментом. Развитие этого сегмента позволяет Компании снизить зависимость от высокой ценовой волатильности на рынке нефти и улучшить свои конкурентные позиции в регионах деятельности путем выпуска и реализации высококачественной продукции.

В 2013 году на собственных российских НПЗ Компания переработала 45,25 млн тонн нефти, или 16,3% от общероссийской нефтепереработки. За последние четыре года объем переработки нефти Компанией почти всегда оставался на стабильном уровне - примерно 45 млн тонн (рисунок 4).

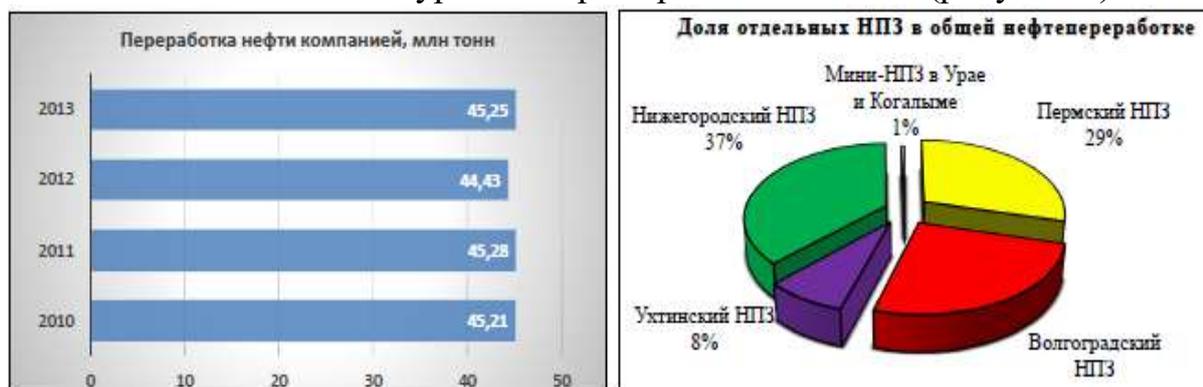


Рисунок 4 – Переработка нефти на российских НПЗ группой «Лукойл» в 2010-2013 гг. (Составлено автором по: данные официальный сайт ПАО «Лукойл»)

В структуру ПАО «Лукойл» входят 4 крупных нефтеперерабатывающих предприятий и два мини-НПЗ на территории России (рисунок 4)

«Роснефть» является лидером нефтяной отрасли и крупнейшим производителем нефтепродуктов в России. На ее долю приходится более 28% российской нефтепереработки. Если проследим динамику за 2010-2012 гг., то увидим, что объем первичной переработки нефти и выпуск нефтепродуктов увеличивались в среднем на 0,3% ежегодно (рисунок 5).

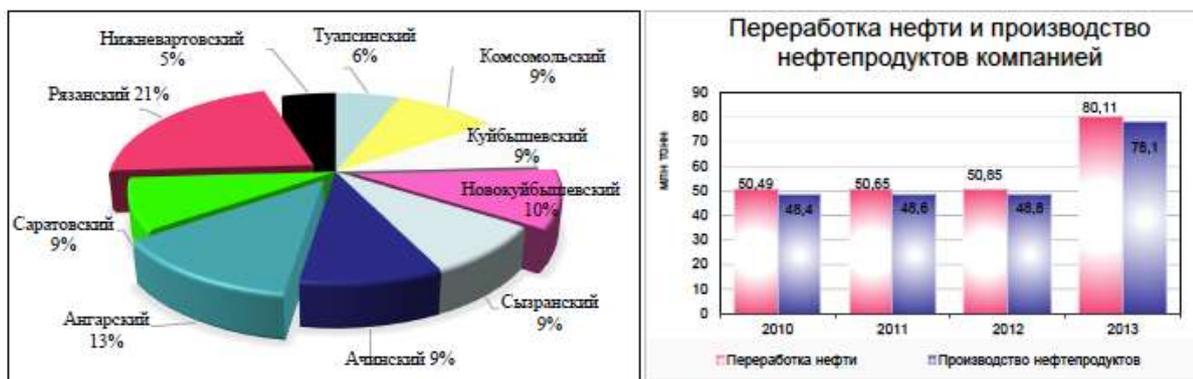


Рисунок 5 – Переработка нефти на российских НПЗ группой «НК «Роснефть» в 2010-2013 гг. (Составлено автором по: данные официальный сайт ПАО «НК Роснефть»)

Однако в 2013 году наблюдается значительный рост исследуемых показателей почти на 60%. Такой скачок связан с поглощением компании ТНК-ВР «Роснефтью», а вследствие этого приобретением дополнительных нефтеперерабатывающих активов на территории России. В структуру ПАО НК «Роснефть» на территории России входят 10 нефтеперерабатывающих заводов (рисунок 5). На рисунке 6 представлено сопоставление объема реализации нефтепродуктов на территории России исследуемыми компаниями с суммой начисленных акцизов.

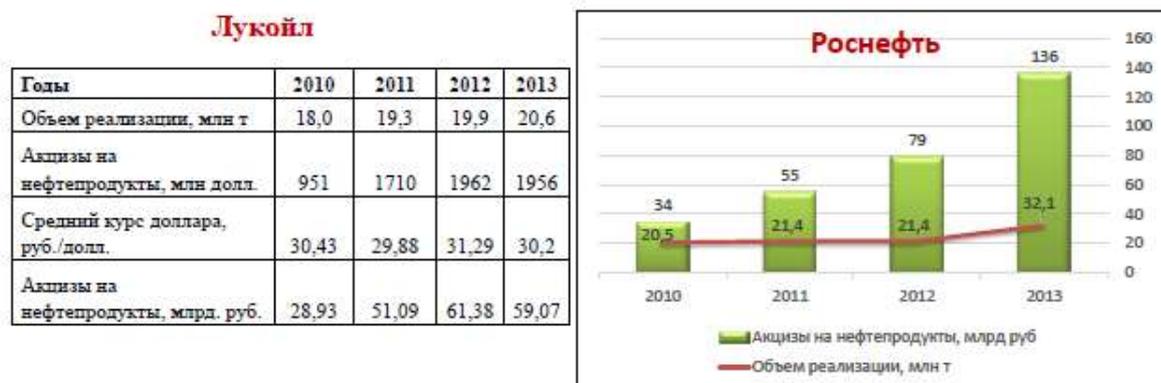


Рисунок 6 - Динамика суммы акцизов, уплачиваемых компаниями (Составлено автором по: данные официальные сайты ПАО «Лукойл» и ПАО «НК Роснефть», расчёты автора)

В 2012-2013 гг. в компании «Лукойл» происходит снижение темпа роста и даже уменьшение суммы начисленных акцизов при увеличении объема реализации нефтепродуктов. Это объясняется своевременно проведенной модернизацией НПЗ, входящих в состав группы, и переходом к производству высокоэкологичных топлив.

В то же время сумма акцизов, уплачиваемых компанией «Роснефть», растет быстрее, чем объем реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке, что говорит о замедленной модернизацией собственных НПЗ, а

вследствие этого небольшой долей производства топлив класса Евро-5.

В 2011 году произошел значительный рост суммы акцизов, уплачиваемых заводами Компании «Лукойл», сразу на 79% (таблица 1).

Таблица 1 - Основные показатели работы НПЗ группы «Лукойл» и «Роснефть» (Составлено автором по: данные официальные сайты ПАО «Лукойл» и ПАО «НК Роснефть», расчёты автора)

Годы	2010	2011	2012	2013
НПЗ группы "Лукойл"				
Первичная переработка нефти, млн т	45,21	45,28	44,43	45,25
Выпуск товарной продукции, млн т	43,41	43,24	42,47	43,32
Глубина переработки нефти, %	75,0	73,7	75,3	82,0
НПЗ группы "Роснефть"				
Первичная переработка нефти, млн т	50,49	50,65	50,85	80,11
Выпуск товарной продукции, млн т	48,4	48,6	48,8	78,1
Глубина переработки нефти, %	64,9	65,2	65,9	68,0

Такой скачок объясняется не столько ростом объема реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке, сколько изменением системы исчисления акцизов, о которой говорилось ранее. В данном году на НПЗ Компании преобладало производство топлив, соответствующих классам Евро-3 и Евро-4, ставки акцизов на которые выше, отсюда и значительное увеличение общей суммы акцизов. Зато в 2012 и 2013 годах наблюдается снижение темпа роста и даже уменьшение суммы начисленных акцизов при увеличении объема реализации нефтепродуктов. Это объясняется своевременно проведенной модернизацией НПЗ, входящих в состав группы. Средняя глубина переработки нефти по заводам группы в 2013 году возросла до 82%, тогда как среднеотраслевой уровень - всего 71,5%. И вследствие этого переходом к производству высокоэкологичных топлив. Так в том же 2013 году весь произведенный Компанией автомобильный бензин, соответствовал классу Евро-5, а доля дизельного топлива класса Евро-5 в общем объеме составила 60%. В то же время сумма акцизов, уплачиваемых компанией «Роснефть», растет быстрее, чем объем реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке, что говорит о замедленной модернизацией собственных НПЗ, а вследствие этого небольшой долей производства топлив класса Евро-5.

Программа модернизации перерабатывающих мощностей НК «Роснефть» была разработана еще в 2008 году. Но Компания уже который год подряд не укладывается в согласованные ранее сроки модернизации НПЗ и корректирует планы ввода новых стандартов. В 2014 г. среднее значение глубины переработки нефти по НПЗ группы составляло 68%, т.е. оно ниже среднеотраслевого показателя в России на 3,5 процентных пункта, а

европейского показателя – на 22%. Глубина переработки нефти, равная 80%, планируется только к 2018 году.

Наглядное понимание того, что грамотное налоговое планирование и проводимая налоговая политика позволяют компании ПАО «Лукойл» оптимизировать сумму уплачиваемых акцизов на нефтепродукты и тем самым уменьшать налоговую нагрузку представлена на рисунке 7 [1]. Тогда как компания «Роснефть», постоянно оттягивая сроки модернизации своих НПЗ, вынуждена уплачивать все возрастающую сумму акцизов.

Таким образом, для государства акцизы на нефтепродукты являются важным источником налоговых поступлений в бюджет. Кроме того, они создают стимулы для модернизации производства, выпуска высококачественной продукции; способствуют решению экологических проблем.



Рисунок 7 - Доля акцизов в общей сумме налогов, уплачиваемых компаниями (Составлено автором по: данные официальные сайты ПАО «Лукойл» и ПАО «НК Роснефть», расчёты автора)

В свою очередь, для нефтегазовых компаний оптимизация суммы уплачиваемых акцизов на нефтепродукты является ключевым фактором уменьшения налоговой нагрузки.

Стоит отметить, что в статье рассмотрена система "внутреннего" акцизного налогообложения, поскольку акцизы, взимаемые при перемещении товаров через таможенную границу государства, заслуживают отдельного самостоятельного исследования.

Использованные источники:

1. Кириченко О.С., Комзолов А.А., Кириченко Т.В., Теоретико-методологические аспекты определения налогового бремени нефтегазовых компаний - «Нефть, газ и бизнес», № 9, 2013. С. 8-17

Смоленкова М.В.
магистр группы ЭММ-14-01
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
нефти и газа имени И. М. Губкина»
Кириченко О.С., к.э.н.
завотделом методологии управления активами
НИИГазэкономика
Кириченко Т.В., д.э.н.
профессор
кафедра «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
нефти и газа имени И. М. Губкина»
Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. Одним из главных факторов, необходимым для устойчивого развития газовой отрасли России, является стабильный налоговый режим. От него во многом зависит предсказуемость отдачи инвестиций в масштабные капиталоемкие газовые проекты. В статье рассмотрены основные тенденции изменения налогообложения в газовой отрасли.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налог на имущество, акциз, экспортная пошлина, газовая отрасль.

Устойчивое развитие газовой отрасли России невозможно без реализации новых инвестиционных проектов. Сегодня в условиях падающей добычи на месторождениях в традиционном надым-пуртазовском регионе Россия переходит к освоению месторождений в новых удаленных регионах со сложными природно-климатическими условиями и полным отсутствием инфраструктуры (Ямал, Восточная Сибирь, континентальный шельф).

Кроме того, задачи устойчивого развития газовой отрасли делают целесообразными рассмотрение и реализацию проектов по диверсификации способов и путей доставки газа на внешние рынки, таких, например, как Сила Сибири.

Для того чтобы компенсировать риск, связанный с освоением новых месторождений, созданием новой инфраструктуры транспорта газа необходимо формирование благоприятного инвестиционного климата, который традиционно связывается со стабилизацией налогового режима.

Однако в последние годы в России наблюдаются значительные изменения в налогообложении газовой отрасли. Рассмотрим четыре основных направления таких изменений.

Во-первых, изменения налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на газ и газовый конденсат. До 2004 г. действовала процентная ставка НДПИ: она составляла 16,5% от стоимости добытого газа и конденсата. С 2004 г. изменилась система формирования НДПИ на газ, взимаемый налог стал постоянной по абсолютному значению величиной в 107 руб. за 1000 м³. Изменение ставки НДПИ на газ горючий природный отражены на рисунке 1. Ставка газового НДПИ пересматривалась: с января 2005 г. она была повышена до 135 руб. за 1000 м³, с января 2006 г. – до 147 руб. и до 2011 г. не индексировалась [1].

Федеральным законом от 27.11.10 г №307-ФЗ «О внесении изменений в статьи 342 и 361 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» на период с 1 января по 31 декабря 2011 года включительно ставка увеличилась до 237 руб. за 1000 м³ газа. Федеральным законом от 21 июля 2011 г. № 258-ФЗ «О внесении изменений в статью 342 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» на период с 1 января по 31 декабря 2012 г. включительно ставка увеличилась до 509 руб. за 1000 м³ газа при добыче газа горючего природного из всех видов месторождений углеводородного сырья, начиная с 1 января 2013 г. – до 602 руб. за 1000 м³ газа.

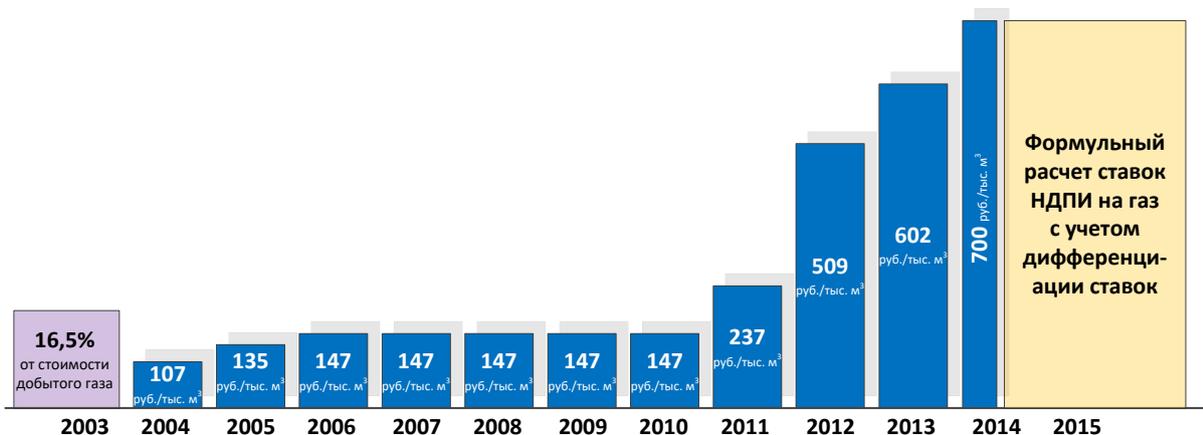


Рисунок 1 – Изменения в системе налогообложения добычи газа природного горючего

Следующее изменение произошло в конце того же 2011 г. утверждением Федерального закона от 28 ноября 2011 г. № 338-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в котором на период с 1 января по 31 декабря 2012 г. включительно ставка для собственника Единой системы газоснабжения (ЕСГ) уже выросла до 509 руб., с 1 января по 31 декабря 2013 г. включительно – до 582 руб., с 1 января 2014 г. – 622 руб. за 1000 м³ газа, при этом был введен понижающий коэффициент для расчета ставки независимых производителей [2].

В мае 2012 года Министерство финансов РФ внесло предложение о новом повышении ставок НДС на газ: 631 руб. за 1000 м³ газа в 2013 г. (по полугодиям – 582/679), 788 руб. в 2014 г. (по полугодиям – 717/859) и 974 руб. с 2015 г. (по полугодиям – 886/1062).

Точно такая же тенденция наблюдается и в отношении ставок НДС на газовый конденсат. За последние три года ее значение увеличилось на 30%.

Продолжение тенденции роста ставки НДС последних лет исключило бы существенную часть запасов газа в РФ из категории запасов, добыча которых экономически эффективна. Следующим этапом развития НДС стал переход к дифференцированному налогообложению на газ и газовый конденсат, учитывающему целый ряд факторов, что позволяет распределить налоговую нагрузку на газовых и газоконденсатных месторождениях. Изменение ставки НДС на газ горючий природный отражены на рисунке 1. Введение в практику дифференцированных ставок НДС должно способствовать: вовлечению в разработку месторождений в сложных экономико-географических условиях; созданию условий для рентабельной разработки залежей с высокой выработанностью запасов, месторождений на больших глубинах и аномальными физико-химическими характеристиками углеводородов; уравниванию конкурентных условий для газодобывающих компаний, работающих в различных экономико-географических и геологических условиях.

Во-вторых, с начала 2013 года происходит поэтапная отмена льготы по налогу на имущество естественных монополий. Устанавливается переходный период по ставке данного налога применительно к имуществу, относящемуся к магистральным трубопроводам, линиям электропередач, а также сооружениям, являющимся неотъемлемой технологической частью указанных объектов. В 2013 году ставка налога составила 0,4%, в 2014 году – 0,7%, в последующие годы предусмотрен рост на 0,3% в год. В 2018 году ставка налога на имущество должна составить 1,9%, а с 1 января 2019 года – 2,2%. Также обсуждается вопрос о предоставлении субъектам РФ возможности увеличить ставку до 2,5%. По мнению Счетной палаты, ОАО «Газпром» в 2013-2019 гг. понесет дополнительные расходы более чем в 245 млрд. руб. Увеличение налоговой нагрузки приводит к снижению инвестиционных средств, в том числе в основное оборудование, многие объекты которого нуждаются в реконструкции и модернизации [1].

Согласно Основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2014 год срок перехода к налогообложению всего недвижимого имущества исходя из кадастровой стоимости предусмотрен с 2018 г. Таким образом, еще есть время для всесторонней проработки проблем такого перехода.

В-третьих, впервые за двенадцать лет возвращен акциз на газ. С 2015

года на газ, экспортируемый в Турцию по трубопроводу «Голубой поток», вводится 30% акциз. Причем данная мера не приводит к повышению цены на газ для Турции, а носит чисто фискальный характер. Введение данного налога будет означать потерю 3% прибыли Газпрома и принесет бюджету около 40 млрд. руб. ежегодно.

В четвертых, с 2015 года Россия начинает «налоговый маневр» в нефтегазовой отрасли. По газовому конденсату предполагается увеличение НДС и снижение экспортной пошлины на одинаковую величину за тонну. Здесь при одинаковом изменении ставок имеет место разная база. В случае НДС – это весь добываемый конденсат, а при экспортной пошлине только экспорт. Рассмотрим, какое это окажет влияние на эффективность добычи.

Если бы весь конденсат экспортировался, то снижение экспортной пошлины по этой логике было бы равно повышению НДС и общее бремя не изменилось бы. При реализации на внутреннем рынке, с точки зрения фискальных платежей происходит только их увеличение. Однако цена конденсата на внутреннем рынке практически равна цене на внешнем рынке, приведенной к точке продажи на внутреннем (то есть, в частности за минусом экспортной пошлины). И, следовательно, повышение НДС будет компенсировано повышением цены.

Таким образом, за последние годы было введено большое количество изменений в налоговый режим газовой отрасли. При детальном анализе можно говорить о тенденции гармонизации взаимоотношений между государством и газовыми компаниями в части налогообложения добычи. Следующим шагом должна быть стабильность налогов, что немаловажно для потенциальных инвесторов проектов.

Что касается налогообложения транспортных инфраструктурных проектов, то тут имеют место тенденции усиления налогового бремени на традиционную трубопроводную (налог на имущество и акциз) и специальные льготы (в части НДС) на проекты по сжижению природного газа на Ямале. Это, по мнению авторов, приводит к ухудшению налогового климата для проектов, призванных обеспечить стабильность получения валютной выручки газовой отраслью и, следовательно, стабильность бюджетных поступлений.

Использованные источники:

1. Кириченко О.С., Кириченко Т.В., Комзолов А.А. Теоретико-методологические аспекты определения налогового бремени нефтегазовых транснациональных корпораций // «Нефть, газ и бизнес».- 2013. -№ 7
2. Кириченко О.С., Кириченко Т.В., Комзолов А.А. Эволюция налога на добычу полезных ископаемых в газовой промышленности // «Нефть, газ и бизнес».- 2014. -№ 1

*Смотрова Е.Е., к.э.н.
доцент
кафедра «Страхование и финансово-экономический анализ»
ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ
Россия, г. Волгоград*

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В статье проведен анализ состояния и развития аграрного сектора Волгоградского региона в современных условиях. Предложен адаптивный алгоритм реализации программных мероприятий областных целевых программ

Ключевые слова: анализ, сельское хозяйство, продовольственная безопасность, государственная поддержка.

Из проблем экономики России самой существенной является снижение объемов производства сельскохозяйственной продукции и ухудшение питания населения страны. Еще в годы советской власти сложилось устойчивое отставание земледелия от промышленности и от уровня его развития в промышленно развитых странах. Проведение реформ усугубило положение в аграрном секторе экономики. Сельское хозяйство при природных и общественных катаклизмах страдает больше других отраслей производства. Стихийные силы природы, социальные катаклизмы, смена курса общественного развития наносят ему особенно тяжелый урон [1].

Обеспечение населения продуктами питания – основная задача продовольственной безопасности. В структуре потребительских расходов в Волгоградской области наблюдается устойчивое снижение доли расходов на покупку продуктов питания в 2013г. – 34%, против 48% в 1995г, при увеличении удельного веса затрат на непродовольственные товары и услуги – 41% и 34% соответственно. В 2013г. в структуре потребительских расходов на покупку продуктов питания в Волгоградской области наибольший удельный вес приходился на покупку мяса и мясопродуктов (8,2% от общих потребительских расходов) как наиболее дорогостоящих, при этом доля покупки хлеба и хлебных продуктов, молока и молочных продуктов, яиц составила 4,7%, 4,3% и 0,5% соответственно.

Увеличение в 2013 году общего объема продукции сельского хозяйства области по сравнению с 2012 годом составило 8,9%, при снижении животноводства на 5,6% и увеличения объемов продукции растениеводства – на 14,4% (табл. 1). Рост производства продукции растениеводства был обеспечен в основном за счет увеличения валовых сборов сельскохозяйственных культур.

Таблица 1. Динамика объема продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (млн. рублей)

Наименование	2007г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г
Продукция сельского хозяйства	53308,1	65697,7	64265,9	76110,7	83947,4	89922,3
в % к предыдущему году	98,4	89,6	86,3	126,3	90,3	108,9
Продукция растениеводства	36798,5	41863,8	38538,6	50508,9	53351,7	61047,9
в % к предыдущему году	101,8	82,3	76,1	145,0	105,6	114,4
Продукция животноводства	16509,6	23833,9	25727,3	25601,8	30595,7	28874,4
в % к предыдущему году	93,1	108,1	104,1	98,2	119,5	94,4

В Волгоградской области животноводство является одним из приоритетных направлений развития агропромышленного комплекса, на его долю в 2013г. приходилось 33,3% продукции сельского хозяйства. Индекс объема продукции животноводства в хозяйствах всех категорий в 2013г. относительно уровня прошлого года составлял 97,1%.

Анализ динамики базисных темпов роста объемов производства основных видов продукции животноводства в Волгоградской области показал, что с 1990 по 2013гг. наблюдалась тенденция к снижению производства молока и мяса (рис. 1). Так в 2013г. валовой надой молока составлял 46,8% от уровня 1990г., т.е. производство сократилось на 53,7%.

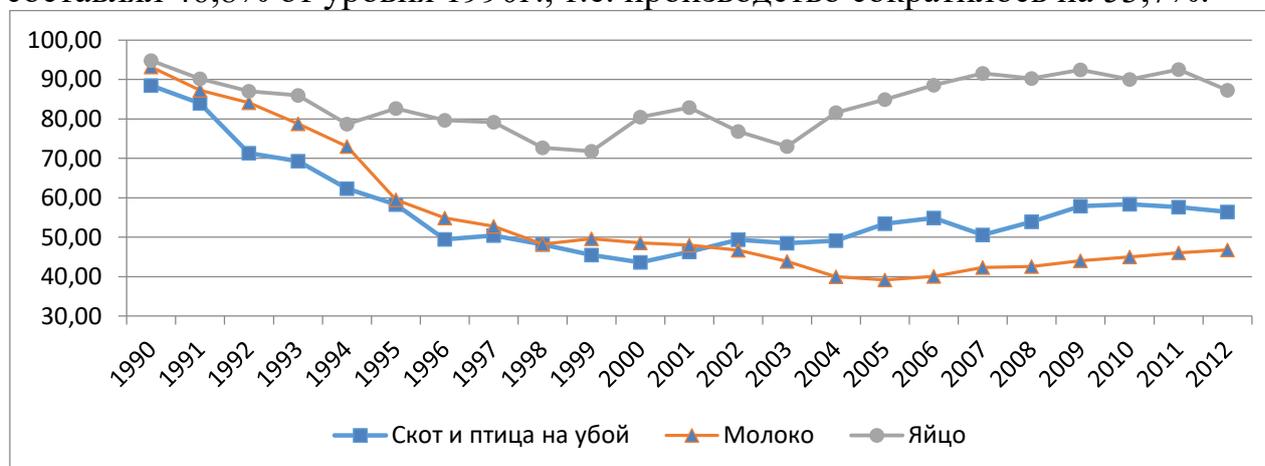


Рисунок 1 – Динамика базисных темпов роста объемов производства основных видов продукции животноводства в Волгоградской области в хозяйствах всех категорий за 1990-2013 гг. (1990г. – 100%)

В производстве мяса скота и птицы до 2001г. наблюдалась тенденция к снижению, затем наметился небольшой рост объемов производства этих видов продукции. В 2006, 2007гг., после реализации Приоритетного национального проекта развития АПК, темпы роста объема производства скота и птицы на убой составили 53,47% в 2006г. и 54,85% в 2007г.

Производство яиц в течение анализируемого периода находилось на

относительно стабильном уровне. Сокращение объемов производства наблюдалось до 2000г., на тот момент производство составляло 71,82% от уровня 1990г. Начиная с 2001г. производство яиц увеличивалось и к 2013г. составило 87,27% от уровня 1990г.

Необходимо отметить, что, несмотря на сокращение поголовья сельскохозяйственных животных и снижение объемов производства некоторых видов продукции, в области наблюдается рост показателей продуктивности скота и птицы в крупных, средних и малых сельскохозяйственных организациях [3].



Рисунок 2 – Система адаптивных программных мероприятий обеспечения продовольственной безопасности аграрного сектора в рамках областных целевых программы

В Волгоградской области в рамках Долгосрочной областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» действуют целевые подпрограммы для развития как растениеводства и животноводства. В то же время, необходим механизм корректировки выполнения подпрограмм в связи с изменением внешних условий и внутренних возможностей по ее реализации, а также для обеспечения специфических требований и достижения целевых индикаторов продовольственной безопасности. На основе схемы, представленной в

работе [2] предлагается следующий механизм реализации таких корректировок на основе адаптивного подхода (рис.2).

Предлагаемый адаптивный алгоритм реализации программных мероприятий областных целевых программ позволит обеспечить требуемый уровень продовольственной безопасности аграрного сектора региона.

Использованные источники:

1. Донскова О.А. Аграрный сектор региона в контексте продовольственной безопасности / О.А. Донскова // Вестник Университета (Государственный университет управления) – 2011. - №18. – С. 149-152.
2. Донскова О.А. Региональное агропроизводство в системе агропродовольственной безопасности (статья) / О.А. Донскова // Экономика сельского хозяйства России - 2011. - №11. – С. 83-86.
3. Донскова О.А. Продовольственная безопасность зернового производства региона Волгоградской области / О.А. Донскова // Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса». – 2011. - Вып. 16. – С. 101-103.
4. Метелёв С.Е. Менеджмент экономической безопасности. Учебное пособие. - Омск: Типография ИП Долгов Р.Н., 2006. - 220 с.

Соколова К. К.

студент

Баженов Р. И.

*зав.кафедрой информатики и вычислительной техники
Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема
Россия, г. Биробиджан*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ABC-XYZ АНАЛИЗА

Уже давно анализы ABC и XYZ имеют широкое применение в современном мире. Их используют для сортировки товарных позиций по параметрам, отвечающим объему спроса и реализации товара. Любая погрешность при моделировании объема реализации продукции является весомым фактором, в момент проведения управленческой деятельности по товарному ассортименту.

Над задачами внедрения ABC-XYZ-анализа во всевозможные отрасли экономики работали как отечественные, так и иностранные учёные. А.И. Конилов и Г.А. Конилов исследовали применение анализа ABC-XYZ в логистике, маркетинге и других областях экономики [1]. Ю.Н. Кулакова и А.Б. Кулаков разработали комплекс рекомендаций по формированию стратегии управления запасами на основе матрицы ABC*XYZ [2]. В своей статье рассмотрели один из возможных подходов к выделению приоритетных направлений развития промышленности при помощи анализа ABC и XYZ О.Н. Кондрашина и Л.В. Бабкин [3]. А. Духанин исследовал

современные методы оптимизации затрат: ABC-анализ, XYZ-анализ, стоимостной анализ [4]. Разработала методику комплексной оценки инновационного потенциала на основе ABC-XYZ-анализа Т.А. Железова [5]. Рассмотрением ранжирования программных продуктов для строительной отрасли с применением анализа ABC-XYZ занимался Конигов А.И. [6]. Над рассмотрением всевозможных приложений ABC-XYZ-анализа работали Р.И.Баженов и др.[7-18]. Также, немало труда в изучение ABC-XYZ-анализа внесли и иностранные учёные [19-20].

Совмещенный ABC-XYZ-анализ – это наиболее точный способ, который позволяет нам классифицировать товарный ассортимент предприятия по степени его значимости. Процесс проведения анализа наглядно показывает рейтинг самых продаваемых товаров, удовлетворяющих потребностям покупателей. Это необходимо любой фирме, учитывающей желания и предпочтения своих потребителей.

Удачное применение ABC-XYZ-анализа позволяет выявить наиболее важные элементы объема продаж фирмы, а также исключить использование нерентабельных ресурсов.

Использование ABC-XYZ-анализа даёт возможность определить главные задачи функционирования предприятия. Основываясь на методику анализа, фирма может устранить недочёты и избежать провалов в своей деятельности.

Проведём ABC-XYZ-анализ для товаров строительного назначения. Все данные о товарном ассортименте были предоставлены нам фирмой г.Биробиджана ООО ПМК «Биробиджанводстрой».

Коротко опишем методы анализирования.

ABC-анализ позволяет вычислить ассортимент товаров, квалифицировать известность продуктов по отмеченным аспектам и найти ту группу, которая более эффективна в реализации продукции. В основе анализа лежит правило Парето. Исходя из него следует, что 20% номенклатурных позиций составляет 80% выгоды, а другие 80 % ассортиментных позиций не более чем 20% выгоды.

При этом анализе присутствует специальная ранжировка продуктов по их отдаче. Выделяют 3 группы товаров: А группа, В группа и С группа [21].

1) А группа является самой продуктивной в реализации товара. Именно продукция этой группы приносит предприятию не менее 80% выгоды.

2) В группа обеспечивает стабильность компании. От нее исходит 15% постоянной выгоды.

3) С группа является нерентабельной и малопродуктивной. Она обеспечивает лишь 5% выгоды.

XYZ-анализ даёт возможность поделить продукцию данного предприятия по устойчивости реализации и динамике их использования. В

любой номенклатурной позиции коэффициента разновидности лежит методология этого исследования. Этот коэффициент показывает перемену расхода от среднего значения, выраженную в процентах. Принято выделять три категории:

1) Категория X. Она включает в себя продукты с отклонением в реализации от 5% до 15%. Данные продукты владеют фиксированным объемом расхода и наивысшей стадией прогнозируемости.

2) Категория Y. К ней относятся товары с отклонением в реализации от 15% до 50%. Они характерны временными изменениями и средней степенью их предсказуемости.

3) Категория Z. Отклонения реализации товаров этой группы от 50% и выше. Потребление продукции нестабильное и несистематическое, а также очень низкая степень предсказуемости.

Далее, следует осуществить соединение групп ABC и XYZ, в согласовании с названиями и провести исследование приобретённых групп.

Покажем применение данного метода. Отчет с информативной системы представляет продажи в квартал (табл.1)

Таблица 1 - Начальные данные

№№ п/п	Наименование	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	Товар 1	0,00	9 035 959,14	20 179 932,06	10 616 663,67
2	Товар 2	16 321 583,41	78 131,49	57 006,47	6 904 521,09
3	Товар 3	10 898 623,50	252 862,53	3 311 213,97	3 615 873,47
4	Товар 4	0,00	14 676 578,30	0,00	27 165,94
5	Товар 5	0,00	0,00	10 269 496,38	0,00
6	Товар 6	0,00	15 628,91	10 943,13	7 983 217,22
7	Товар 7	0,00	6 005 079,15	1 887 689,34	0,00
8	Товар 8	0,00	4 287 814,77	1 389 777,08	0,00
9	Товар 9	0,00	4 896 673,00	0,00	0,00
10	Товар 10	0,00	0,00	4 760 260,07	0,00
11	Товар 11	0,00	2 391 223,50	673 002,28	0,00
12	Товар 12	0,00	0,00	2 170 630,97	0,00
13	Товар 13	0,00	77 500,31	1 133 352,13	447 926,98
14	Товар 14	0,00	155 806,91	1 030 403,52	0,00
15	Товар 15	0,00	1 138 832,79	0,00	0,00
16	Товар 16	0,00	69 113,74	230 296,45	564 471,80
17	Товар 17	0,00	110 965,27	328 883,48	0,00
18	Товар 18	0,00	0,00	175 404,52	0,00

19	Товар 19	0,00	0,00	92 087,37	0,00
20	Товар 20	0,00	43 406,39	43 851,13	0,00
21	Товар 21	0,00	34 383,61	0,00	38 808,49
22	Товар 22	0,00	0,00	16 414,69	0,00
23	Товар 23	0,00	15 628,91	0,00	0,00
24	Товар 24	0,00	0,00	4 845,05	0,00
	Итого	27 220 206,91	43 285 588,72	47 765 490,09	30 198 648,66

Далее следует найти общую сумму за четыре квартала и определить долю получаемого дохода от каждой единицы проданного товара (табл..2)

Таблица 2- Сортировка товара согласно группам А,В,С

№№ п/п	Наименование	Сумма выручки за 2014 год	Доля выручки в обороте (%)	Доля в обороте с накопительным итогом	АВС
1	Товар 1	39 832 554,87	26,83%	26,83%	А
2	Товар 2	23 361 242,46	15,73%	42,56%	А
3	Товар 3	18 078 573,47	12,18%	54,74%	А
4	Товар 4	14 703 744,24	9,90%	64,64%	А
5	Товар 5	10 269 496,38	6,92%	71,56%	А
6	Товар 6	8 009 789,26	5,39%	76,96%	А
7	Товар 7	7 892 768,49	5,32%	82,27%	В
8	Товар 8	5 677 591,85	3,82%	86,10%	В
9	Товар 9	4 896 673,00	3,30%	89,39%	В
10	Товар 10	4 760 260,07	3,21%	92,60%	В
11	Товар 11	3 064 225,78	2,06%	94,66%	В
12	Товар 12	2 170 630,97	1,46%	96,13%	С
13	Товар 13	1 658 779,42	1,12%	97,24%	С
14	Товар 14	1 186 210,43	0,80%	98,04%	С
15	Товар 15	1 138 832,79	0,77%	98,81%	С
16	Товар 16	863 881,99	0,58%	99,39%	С
17	Товар 17	439 848,75	0,30%	99,69%	С
18	Товар 18	175 404,52	0,12%	99,81%	С
19	Товар 19	92 087,37	0,06%	99,87%	С
20	Товар 20	87 257,52	0,06%	99,93%	С
21	Товар 21	73 192,10	0,05%	99,98%	С
22	Товар 22	16 414,69	0,01%	99,99%	С
23	Товар 23	15 628,91	0,01%	100,00%	С
24	Товар 24	4 845,05	0,00%	100,00%	С
	Итого	148 469 934,38	100,00%		

С целью того, чтобы осуществить систематизацию продукции предприятия согласно их реализации и изменений в мониторинге их потребления, необходимо в периоде 4 кварталов сортировать их на группы X,Y,Z

Исходя из этого, нам нужно определить среднюю сумму за четыре квартала, процентный коэффициент вариации. Далее создаём три группы товарного ассортимента: X (наиболее стабилизированная продукция), Y (товары с сезонными переменами, склонные к колебаниям), Z (низко прогнозируемые товары, наименее стабильны) (табл.3).

Таблица 3 - Сортировка продукции согласно категориям X,Y,Z

№№ п/п	Наименование	Среднее значение	Вариация	XYZ
1	Товар 1	9 958 138,72	0,72	Z
2	Товар 2	5 840 310,62	1,14	Z
3	Товар 3	4 519 643,37	0,87	Z
4	Товар 4	3 675 936,06	1,73	Z
5	Товар 5	2 567 374,10	1,73	Z
6	Товар 6	2 002 447,32	1,72	Z
7	Товар 7	1 973 192,12	1,24	Z
8	Товар 8	1 419 397,96	1,23	Z
9	Товар 9	1 224 168,25	1,73	Z
10	Товар 10	1 190 065,02	1,73	Z
11	Товар 11	766 056,45	1,28	Z
12	Товар 12	542 657,74	1,73	Z
13	Товар 13	414 694,86	1,08	Z
14	Товар 14	296 552,61	1,44	Z
15	Товар 15	284 708,20	1,73	Z
16	Товар 16	215 970,50	1,01	Z
17	Товар 17	109 962,19	1,22	Z
18	Товар 18	43 851,13	1,73	Z
19	Товар 19	23 021,84	1,73	Z
20	Товар 20	21 814,38	1,00	Z
21	Товар 21	18 298,03	1,00	Z
22	Товар 22	4 103,67	1,73	Z
23	Товар 23	3 907,23	1,73	Z
24	Товар 24	1 211,26	1,73	Z

Проведённое исследование дало возможность определить наиболее эффективные и наименее выгодные для предприятия наборы товаров. Исходя из наших результатов, мы видим, что отсутствуют товары группы X и Y. А значит, можно сделать выводы о том, что предприятие не владеет продукцией с наиболее стабильной реализацией. Следовательно,

ассортимент товаров фирмы изучен не в полном объеме. Из полученных данных, видно, что в организации имеют место быть товары категории Z. Они относятся к наименее прибыльным и малоэффективным продуктам предприятия. Руководству организации необходимо проявлять особое внимание к товарному набору этой категории.

Все товары входят в группу Z (100%).

Далее следует осуществить соединение товаров групп А,В,С и X,Y,Z. (табл.4)

Таблица 4 -Соединение товарных групп

№№ п/п	Наименование	ABC	XYZ	
1	Товар 1	A	Z	AZ
2	Товар 2	A	Z	AZ
3	Товар 3	A	Z	AZ
4	Товар 4	A	Z	AZ
5	Товар 5	A	Z	AZ
6	Товар 6	A	Z	AZ
7	Товар 7	B	Z	BZ
8	Товар 8	B	Z	BZ
9	Товар 9	B	Z	BZ
10	Товар 10	B	Z	BZ
11	Товар 11	B	Z	BZ
12	Товар 12	C	Z	CZ
13	Товар 13	C	Z	CZ
14	Товар 14	C	Z	CZ
15	Товар 15	C	Z	CZ
16	Товар 16	C	Z	CZ
17	Товар 17	C	Z	CZ
18	Товар 18	C	Z	CZ
19	Товар 19	C	Z	CZ
20	Товар 20	C	Z	CZ
21	Товар 21	C	Z	CZ
22	Товар 22	C	Z	CZ
23	Товар 23	C	Z	CZ
24	Товар 24	C	Z	CZ

Таблица 5 - Определение наиболее выгодных групп

	Объем продаж	Доля
Группа AZ	114 255 400,68	77%
Группа BZ	26 291 519,19	18%
Группа CZ	7 923 014,51	5%
Итого	148 469 934,38	100%

Категории AZ и BZ обеспечивают наиболее высокое товарообращение,

но нестабильны в своих продажах. CZ- товары обладают низкой стабильностью и низким товарооборотом.

Таким образом, использование анализов ABC и XYZ помогает нам повысить часть рентабельной продукции и определить малоэффективную долю товарного ассортимента.

Исходя из анализа товарного ассортимента предприятия, руководству фирмы следует улучшить свою стратегию управления. Увеличить производство продукта, который будет наиболее рентабельный и продаваемый в данной отрасли. А также повысить квалификацию и навыки своего персонала.

Использованные источники:

1. Конилов А.И., Конилов Г.А. Расширение функциональных возможностей анализа ABC- XYZ// Логистика и управление целями поставок. 2014. №3. С. 54-57
2. Кулакова Ю.Н., Кулаков А.Б. Формирование стратегии управления производственными запасами предприятия на основе анализа матрицы ABC*XYZ// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 20. С. 23-35
3. Кондрашина О.Н., Бабкин Л.В. Методы определения объектов и направлений промышленной политики// Труд и социальные отношения. 2014. №7. С. 77-89
4. Духанин А. Анализ современных методов оптимизации затрат организации как фактор финансовой устойчивости// Финансовая жизнь. 2014. №1. С. 92-96
5. Железова Т.А. Совершенствование управления товарными запасами организаций потребительской кооперации//Вестник сибирского университета потребительской кооперации. 2014. №1. С. 15-21
6. Конилов А.И. Комбинированный метод ранжирования программных продуктов для управления строительством//Вестник самарского государственного экономического университета. 2014. №2. С. 50-53
7. Черемисина И.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента товаров продовольственного магазина на основе классического ABC-анализа // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3-3 (47). С. 196-209.
8. Татарина Е.Д., Баженов Р.И., Наумов А.А. Совершенствование ассортимента продажи товаров на основе ABC-XYZ-анализа// Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 2 (41). С. 112-122.
9. Перминова Н.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента обуви магазина «Велес» на основе ABC-XYZ-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 3 (42). С. 68-80.
10. Баженов Р.И., Пронина О.Ю. ABC-XYZ анализ прибыли и продаж ассортимента магазина трикотажа // NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 34. С. 120-

129.

11.Бронштейн К.С., Наумов А.А., Баженов Р.И. Применение классического ABC-анализа для анализа ассортимента блюд кафе // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11 (38). С. 100-110.

12.Баженов Р.И., Векслер В.А., Гринкруг Л.С. RFM-анализ клиентской базы в прикладном решении 1С:Предприятие 8.3 // Информатизация и связь. 2014. № 2. С. 51-54.

13.Сизых А.Ф., Баженов Р.И. Разработка программной системы поиска ассоциативных правил на основе алгоритма *a priori* // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10-1 (42). С. 52-59.

14.Баженов Р.И., Векслер В.А., Гринкруг Л.С. RFM-анализ клиентской базы в прикладном решении 1С:Предприятие 8.3 // Информатизация и связь. 2014. № 2. С. 51-54.

15.Жилкин С.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента товаров медицинского назначения на основе ABC-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 12 (39). С. 103-110.

16.Наумов А.А., Наумова А.А., Баженов Р.И. О некоторых моделях и модификациях классического ABC-анализа // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 12-2 (44). С. 138-146

17.Резниченко Н.В., Наумов А.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента блюд кафе и системы закупок компонентов на основе ABC-XYZ-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 12 (39). С. 14-24.

18.Остроушко А.А., Баженов Р.И. Анализ ассортимента электротоваров с использованием ABC-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 10 (37). С. 73-81.

19.Clevert D. A. et al. Cost analysis in interventional radiology-A tool to optimize management costs //European journal of radiology. 2007. Т. 61. №. 1. С. 144-149.

20.Flores B. E., Clay Whybark D. Multiple criteria ABC analysis //International Journal of Operations & Production Management. 1986. Т. 6. №. 3. С. 38-46.

21.ABC-, XYZ-анализы ассортимента. URL: <http://www.znaytovar.ru/s/ABC-XYZanalizy-assortimenta.html> (дата обращения: 20.06.2015)

*Солдатова Л.И., к.э.н.
доцент
Солдатова А.П.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОНТРАГЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ ИП

Аннотация: в статье проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности и предложены мероприятия по управлению дебиторской задолженностью на примере конкретного предприятия.

Ключевые слова: задолженность, управление, взаимозачет, потоки.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя анализ дебиторов, анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности, контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, разработку политики предоставления коммерческих кредитов, оценку параметров и реализацию авансовых, факторинговых, фьючерсных и других видов расчетов.

Анализ дебиторов предполагает анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести руководителя к выводу о целесообразности продажи продукции только на условиях предоплаты или, наоборот, о возможности снижения процента по коммерческим кредитам.

Целесообразно проводить анализ дебиторской задолженности по срокам образования (до 1 мес, от 1 до 3 мес, от 3 до 6 мес, от 6 мес. до 1 года, свыше 1 года). Продолжительные неплатежи надолго отвлекают средства из хозяйственного оборота. В балансе дебиторская задолженность подразделяется на два вида: задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес. после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты. Учет суммы задолженности, проходящей по счетам, имеет смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения. Эта вероятность зависит от продолжительности периода погашения дебиторской задолженности. Просроченная дебиторская задолженность возникает вследствие недостатков в работе организации. Она включает в себя не оплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и выполненным работам, расчеты за товары, проданные в кредит и не оплаченные в срок.

Для усиления действенности контроля дебиторской задолженности и стимулирования клиентов дифференцированная кредитная политика может предусматривать систему льгот для наиболее дисциплинированных из них. В

любом случае бухгалтеру надо стремиться к тому, чтобы дебиторская задолженность была как можно ближе к оптимальной. Бухгалтеру постоянно следует иметь в виду, что такой уровень дебиторской задолженности во многом определяется спецификой деятельности организации.

Цель кредитной политики состоит в том, чтобы сохранялась величина потоков денежных средств, чтобы имело место увеличение доходов.

Для повышения эффективности работы фирмы ИП большую роль играет умение управлять дебиторской и кредиторской задолженностью, для этого необходимо проводить следующие мероприятия: следует вести постоянный контроль за состоянием расчетов с покупателями; с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями следует по возможности иметь широкий круг потребителей; необходимо учитывать, что значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью создает угрозу финансовой устойчивости фирмы; следует использовать опыт успешных организаций по предоставлению скидок в случае досрочной оплаты товаров (работ, услуг), начисления кредитных процентов в случае задержки оплаты; соблюдение сроков возврата заемных средств; применение факторинговых операций.

По данным бухгалтерских документов ИП на складах имеются неиспользуемые материально-производственные запасы – пиломатериал в количестве 600 кубометров. При продаже этого пиломатериала организациям или частным лицам можно получить дополнительную выручку в размере $600 \text{ мз} * 4500 \text{ руб.} = 2700 \text{ тыс. руб.}$

За счет скидки в 5 % частному лицу при продаже бруса, которое предлагает купить в организации 100 кубических метров, для строительства дома, по низкой цене, чем другому лицу, которое купит 50 кубических метров, но по цене больше, чем первый покупатель, большим количеством можно получить дополнительное количество денежной выручки в размере 279000 рублей. Цена бруса за один метр кубический 6200 рублей.

Первый покупатель купит бруса на сумму: $(100 * 6200) - 5\% (100 * 6200) = 620000 - 31000 = 589000$ рублей

Второй покупатель приобретет брус на сумму: $50 * 6200 = 310000$ рублей
Выручка возрастет на: $589000 \text{ рублей} - 310000 \text{ рублей} = 279000 \text{ рублей}$.

Основными покупателями ИП Татаринова А. И. являются: ООО «Компания Молотов», ООО «Мастерпласт», ООО «Эковата», ООО ГЗ «Металлкомплект», ООО «Центурион», ООО «Водоканалсервис», ООО «ТрансКом», ООО «Костромажилсервис», ООО «ФСТ-Контракт». Также, ИП Татаринов А. И. продает товары частному сектору.

Таблица 1– Критерии комплексной оценки кредитных возможностей покупателей

Критерии оценки	Вес значимости показателя	Балльная оценка				
		100	80	50	35	20
<i>Количественные показатели</i>						
Финансовая устойчивость	0.35	I	II	III	IV	V
Сроки просроченной задолженности в днях	0.1	0	до 30	31-60	61-90	больше 90 дней
Объем просроченной задолженности в процентах от объема продаж	0.1	меньше 5	5-20	20-50	50-80	больше 80
Средний за период объем продаж	0.09	больше 20	15-20	10-15	05-10	меньше 5
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	0.1	меньше 30	30-50	50-80	80-100	больше 100
Общее время работы с покупателем в годах	0.09	больше 8	5-8	3-5	2-3	меньше 2
<i>Качественные показатели</i>						
Стратегическое значение покупателя	0.03	каждую неделю	несколько раз в месяц	раз в месяц	несколько раз в квартал	раз в квартал
Аккуратность в выполнении обязательств	0.05	договор заключен впервые	нет просроченных выплат	просроченные выплаты по имеющейся	просроченные выплаты по имеющейся задолженно	просроченные выплаты по имеющейся задолженно

				я задолженн ости > 1 месяца	сти > 3 месяцев	сти > 2 месяцев
Кредитная история	0.06	предоставление отсрочки платежа без использования санкций	использование системы штрафов и пеней	использование системы штрафов и пеней, работа при наличии залога	заключение договоров на индивидуальных условиях	кредит не предоставляется, работа по предоплате
Качество управления, профессионализм менеджеров	0.03	отличное	хорошее	среднее	низкое	крайне низкое

С учетом разработанных интервальных значений (Таблица 1), определена рейтинговая группа организации, произведена оценка риска и условий работы с данными партнерами. Таким образом, ООО ГЗ «Металлкомплект», ООО «Центурион» (группа рейтинга II) характеризуются как клиенты с высокой кредитоспособностью, риск неоплаты приемлемый, при работе может быть использована система скидок; ООО «Водоканалсервис», (группа рейтинга III) - клиент с хорошим уровнем кредитоспособности, но повышенным уровнем риска и вследствие этого, к нему предлагается применять индивидуальные условия – скидки, штрафы; ООО «Компания Молотов», ООО «Мастерпласт», ООО «Эковата» являются первоклассными заемщиками (группа рейтинга I), риск неплатежей минимальный, при работе возможно предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны организации.

Таблица 2 – Предлагаемые интервальные значения для определения рейтинговых групп покупателей

Рейтинговая группа	Оценка кредитных возможностей	Интервалы балльных значений	Уровень риска	Рекомендации по предоставлению коммерческого кредита
I	Первоклассный заемщик	81-100	Минимальный	Предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны организации
II	Высокая кредитоспособность	66-80	Приемлемый	Использование системы скидок при работе с клиентами

III	Хорошая кредитоспособность	56-65	Повышенный	Индивидуальные условия работы с клиентом (скидки, штрафы)
IV	Удовлетворительная кредитоспособность	41-55	Высокий	Обязательное описание в договоре системы штрафов
V	Низкая кредитоспособность	20-40	Крайне высокий	Работа с покупателем только по предоплате

От срока предоставления коммерческого кредита в рамках управления дебиторской задолженностью в фирме можно установить размеры приемлемых скидок.

Величина приемлемой скидки рассчитывается по следующей формуле:

$$q = r \cdot [r + 365 : (T - t)] \quad (1)$$

где q- величина предоставляемой скидки;

t - срок действия скидки;

T-срок кредита;

r - ставка альтернативного дохода (10%).

Разработаем таблицу скидок, которая необходима для расчета величины скидки и возможных сроков кредитования.

Таблица 3– Рекомендуемая система скидок и штрафов по коммерческим кредитам, предоставляемым покупателям

Рейтинговая группа	IV			III			II			I
Срок предоставления кредита, дни	15	20	30	45	50	60	90	100	120	180
Срок действия скидки, дни	5	8	10	15	20	25	30	35	40	45
Величина приемлемой скидки, %	0,3	0,4	0,6	1	1	1,2	2	2,1	2,6	4,4
Величина штрафов за несвоевременное исполнение обязательств, %	0,3	0,4	0,6	1	1	1,2	2	2,1	2,6	не начисляется

Величина штрафов для каждой группы зависит от количества дней, на которые производится задержка платежа по коммерческому кредиту в соответствии со шкалой штрафных санкций. Покупатели I и V группы в расчет не включаются по причине того, что покупателям I группы предоставляется отсрочка платежа без начисления штрафных санкций, а V группе коммерческий кредит не предоставляется, так как к нему нет доверия,

работаем по предоплате или по расчету ценными бумагами, можно по факторингу.

Если организация с кредитным рейтингом IV, получивший коммерческий кредит на 20 дней в размере 500 тыс. руб. задерживает платеж, то за каждый день неоплаты начисляется пеня в размере 0,4 % от суммы кредита, тогда при задержке на:

10 дней размер штрафа составит $500000 * 0,4\% * 10 \text{ дней} = 20 \text{ тыс. руб.}$

15 дней размер штрафа составит $500000 * 0,4\% * 15 \text{ дней} = 30 \text{ тыс. руб.}$

20 дней размер штрафа составит $500000 * 0,4\% * 20 \text{ дней} = 40 \text{ тыс. руб.}$

При заключении договоров можно отдельным пунктом включить возможности предоставления скидок и начисления штрафов, что позволит стимулировать покупателей к досрочному погашению коммерческих кредитов. Это приведет к улучшению расчетно-платежной дисциплины, снижению удельного веса дебиторской задолженности в активах фирмы, снижению удельного веса сомнительных и просроченных долгов (при их наличии) в их общей величине.

Проведем расчет эффективности предоставления ценовой скидки ИП по следующим показателям:

– ежемесячная инфляция в 2015 году – $12,0\% / 12 \text{ мес.} = 1\%$;

– средний период погашения задолженности покупателей – 15 дней;

– норма прибыли в 2014 году составила – 45,81 %.

$(10721 \setminus (20736 + 2663))$

Размер средней скидки, предоставляемой покупателям – 2,2%. Предполагается, что 40 % покупателей воспользуются этой скидкой (берется средний уровень колебаний) и средний период оборачиваемости составит 5 дней.

1. Средний объем продаж в кредит в 2014 году составил:

$1092 * (365 / 15) = 26572 \text{ тыс. руб.}$

2. Величина ценовой скидки:

$1092 * 0,4 * 0,022 = 9,6 \text{ тыс. руб.}$

3. Средний остаток дебиторской задолженности при изменении ценовой политики:

$26572 / (365 / 5) = 364 \text{ тыс. руб.}$

4. Дополнительная прибыль за счет сокращения задолженности дебиторов:

$(1092 - 364) * 0,4581 = 333,5 \text{ тыс. руб.}$

5. Чистый доход от предоставления ценовой скидки на весь объем реализуемой продукции:

$333,5 - 9,6 = 323,9 \text{ тыс. руб.}$

Предоставление ценовой скидки в данном случае оправдано на основании проведенного выше расчета.

С учетом внедренных резервов рассмотрим показатели

оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Сумма резервов составит: 2979 тыс. руб. (2700+279)

Таблица 4 – Сравнительная оборачиваемость дебиторской задолженности с учетом выявленных резервов

Показатель	2014 г. факт	С учетом резерва	Разница, +/-
Выручка, тыс. руб.	94564	97543	2979
Остатки на начало периода, тыс. руб.	784	784	0
На конец периода, тыс. руб.	1400	1400	0
Средние остатки, тыс. руб.	1092	1092	0
Период оборота, дней	4,2	4,1	0,1
Оборачиваемость, в оборотах	87	89	2

В результате проведенных мероприятий оборачиваемость дебиторской задолженности возрастет на 2 оборота, а период оборота сократится на 0,1 дня.

Эту сумму можно направить на погашение кредиторской задолженности. Рассмотрим показатели, характеризующие эффективность кредиторской задолженности с учетом выявленных резервов. Для погашения кредиторской задолженности условно возьмем сумму в размере 30 % от полученной выручки, то есть 894 тыс. руб. Условно будем считать, что данная часть кредиторской задолженности на конец отчетного периода будет погашена. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Сравнительная оборачиваемость кредиторской задолженности с учетом выявленных резервов

Показатель	2014 г. факт	С учетом резерва	Разница, +/-
Выручка, тыс. руб.	94564	97543	2979
Остатки на начало периода, тыс. руб.	599	599	0
На конец периода, тыс. руб.	1030	136	-894
Средние остатки, тыс. руб.	815	368	447
Период оборота, дней	3	1,4	-1,6
Оборачиваемость, в оборотах	116	265	149

В результате проведенных мероприятий оборачиваемость кредиторской задолженности возрастет на 149 оборотов, а период оборота сократится на 1,6 дня.

Проведенные мероприятия укрепят финансовое состояние ИП будут способствовать укреплению кредитной политики фирмы, улучшения учета расчетов.

Использованные источники:

1 Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н. Методика исследования развития малого предпринимательства на основе интегрального показателя.

В книге: Экономика России: новые пути развития. Адамов Н.А. Москва, 2014. С. 35-48.

2 Илюхин В.Е., Балабаева Ю.А. Характеристика ключевых подходов управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации//Учетные записки Тамбовского отделения РoСМУ.2015.№4.С.138-143

3 Сидоркина М.Ю. Роль малого бизнеса в развитии сельскохозяйственного производства региона// Сборник статей Международной научно-практической конференции «Проблемы социально-экономического развития регионов». Уфа, 2015. С. 99-101.

4 Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ задолженности контрагентов как база поиска управления дебиторской задолженностью//Science Time.2014.№8(8). С.276.296.

5 Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности с целью управления задолженностью контрагентов//Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента». г.Уфа.2014.С.8-11

*Солдатова Л.И., к.э.н.
доцент*

*Солдатова А.П.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ, ДВИЖЕНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ И ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: в статье проведен анализ оборотных активов и предложены мероприятия по эффективности их использования.

Ключевые слова: оборотные активы, оборачиваемость, эффективность, производственные запасы, дебиторская задолженность.

Наличие оборотных активов имеет большое значение для создания нормальных условий производственной и финансовой деятельности организации, поэтому рациональная организация оборотных активов имеет первостепенное значение для всей экономической работы организации. Наличие собственных оборотных активов, а также соотношение между собственными и заемными оборотными активами характеризует степень финансовой устойчивости организации. Сумма оборотных активов, находящаяся в распоряжении организации должна быть достаточно большой, чтобы процесс кругооборота не прерывался. В то же время,

наличие излишков оборотных активов негативно сказывается на результатах его деятельности.

В 2014 г. по сравнению с 2012 г. в ОАО стоимость оборотных активов в среднем за 3 года увеличилась на 34807 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения каждой из статей оборотных активов, а именно, запасов на 3843 тыс. руб., краткосрочной дебиторской задолженности на 6647 тыс. руб., денежных средств на 23032 тыс. руб. и прочих оборотных активов на 1285 тыс. руб. В динамике по годам стоимость оборотных активов увеличивается, несмотря на то, что по отдельной статье наблюдается сокращение оборотных активов. Так в 2012 г. стоимость прочих оборотных активов уменьшилась на 39 тыс. руб., а в 2013 г. сократилась на 185 тыс. руб.

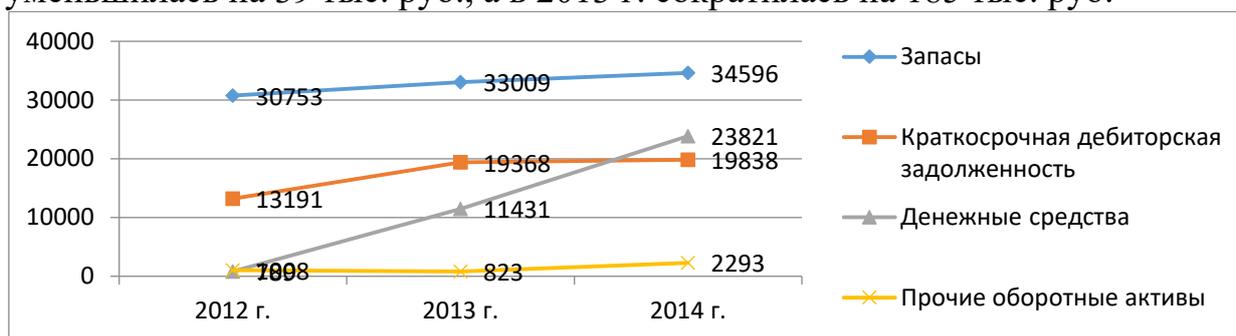


Рисунок 1 – Динамика изменения наличия оборотных активов в стоимостном выражении

Как правило, производственные запасы занимают наибольший удельный вес в структуре оборотных активов организации.

В 2014 г. по сравнению с 2012 г. стоимость запасов увеличилась на 3795 тыс. руб. Данное увеличение произошло за счет повышения сырья в стоимостном выражении на 2457 тыс. руб. и готовой продукции и товаров на 1338 тыс. руб.. В динамике по годам стоимость запасов, как и стоимость всех оборотных активов колебалась. Так в 2012 г. стоимость запасов за год увеличилась на 9502 тыс. руб., в основном за счет увеличения стоимости сырья и материалов. В 2013 г. же стоимость запасов увеличилась на 2256 тыс. руб., за счет увеличения стоимости сырья и материалов. В 2014 г. стоимость запасов вновь увеличиваются в стоимости на 3795 тыс. руб., за счет увеличения сырья и материалов (Рисунок 2)

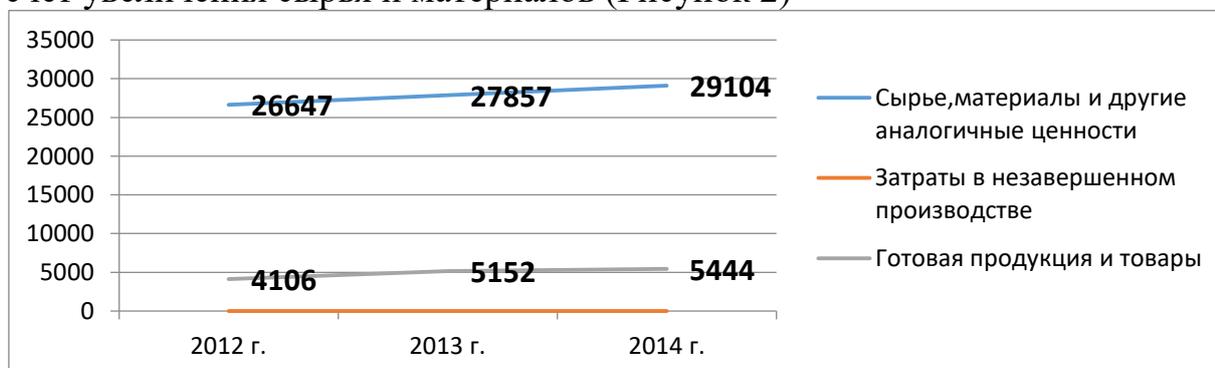


Рисунок 2 – Динамика изменения стоимости запасов

Состав и структуру запасов, их размер и характер использования в значительной мере определяют особенности кругооборота средств, вытекающие из специфики самой организации (Таблица 1).

Таблица 1 – Структура запасов

Виды запасов	2012 г.	2013 г.	2014	В среднем за 2012-2014 гг.	2014 г. от 2012 гг.(+;-)
Сырье ,материалы и другие аналогичные ценности	86,6	84,4	84,2	85,1	-2,4
Готовая продукция и товары	13,4	15,6	15,8	14,9	2,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	-

В структуре запасов за исследуемый период в ОАО наибольший удельный вес занимают сырье и материалы 85,1%. Причем наблюдается тенденция к сокращению сырья и материалов в общей структуре запасов на 2,4%. Доля готовой продукции в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 2,4% (Рисунок 3).

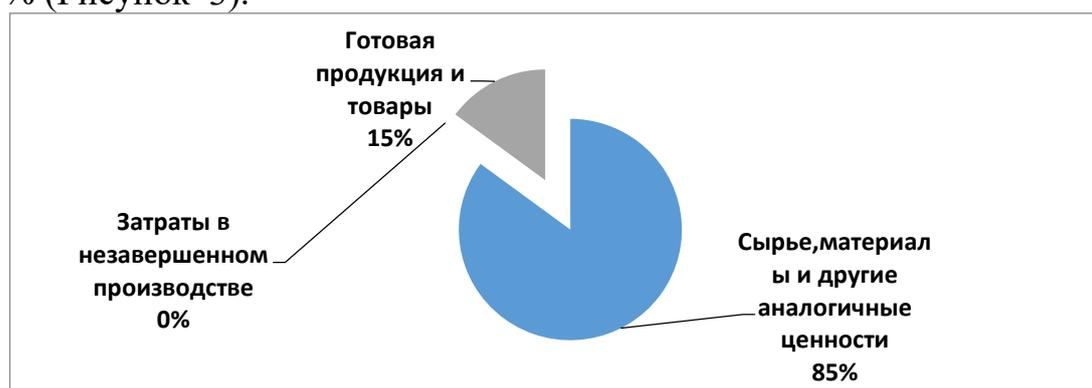


Рисунок 3 – Структура материально-производственных запасов

Оценка оборачиваемости является важнейшим элементом анализа эффективности. Материальные запасы имеют высокую скорость оборачиваемости. От их оборачиваемости зависит финансовое состояние организации, финансовая устойчивость и платежеспособность. Оборачиваемость характеризуется коэффициентом оборачиваемости и продолжительностью одного оборота. Эти показатели имеют обратную зависимость: чем выше коэффициент оборачиваемости, тем больше продолжительность 1 оборота. Определение эффективности использования производственных запасов с помощью только коэффициента оборачиваемости и продолжительности 1 оборота не обеспечивает их взаимосвязь с таким показателем эффективности работы организации, как прибыль от реализации продукции. (Таблица 2)

Таблица 2 – Эффективность использования производственных запасов

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	2014 г. от 2012 г. (+,-)
Коэффициент оборачиваемости	13,92	15,35	15,54	1,62
Коэффициент загрузки средств в обороте	0,07	0,065	0,064	-,006
Продолжительность одного оборота, дней	26	24	24	-2

В ОАО в 2014 г. по сравнению с 2012 г. коэффициент оборачиваемости производственных запасов увеличился на 1,62. Это связано с увеличением денежной выручки на 2326 тыс. руб. и сокращением среднегодовой стоимости запасов на 870 тыс. руб. Данная тенденция характеризует увеличивающуюся эффективность использования запасов из года в год. Коэффициент загрузки средств в обороте соответственно сокращается на 0,007. Продолжительность одного оборота в днях сокращается на с дней. Это связано с увеличением коэффициента оборачиваемости запасов.

Доля дебиторской задолженности занимает значительный удельный вес в структуре оборотных активов ОАО (Таблица 3).

В 2014 г. по сравнению с 2012 г. сумма дебиторской задолженности увеличилась на 7586 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения краткосрочной дебиторской задолженности на 6647 тыс. руб., в том числе за счет покупателей и заказчиков на 6440 тыс. руб. Долгосрочная дебиторская задолженность на протяжении 3 лет отсутствует.

Таблица 3– Динамика дебиторской задолженности

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г. (+,-)
Задолженность, всего	15961	22658	23547	7586
Краткосрочная дебиторская задолженность	13191	19368	19838	6647
в том числе покупатели и заказчики	9280	12290	15720	6440

В ОАО в 2014 г. по сравнению с 2012 г. коэффициент оборачиваемости производственных запасов увеличился на 1,62. Это связано с увеличением денежной выручки на 2326 тыс. руб. и сокращением среднегодовой стоимости запасов на 870 тыс. руб. Данная тенденция характеризует увеличивающуюся эффективность использования запасов из года в год. Коэффициент загрузки средств в обороте соответственно сокращается на 0,007. Продолжительность одного оборота в днях сокращается на с дней. Это связано с увеличением коэффициента оборачиваемости запасов. Данная тенденция также характеризует более эффективное использование запасов из года в год. (Рисунок 3).

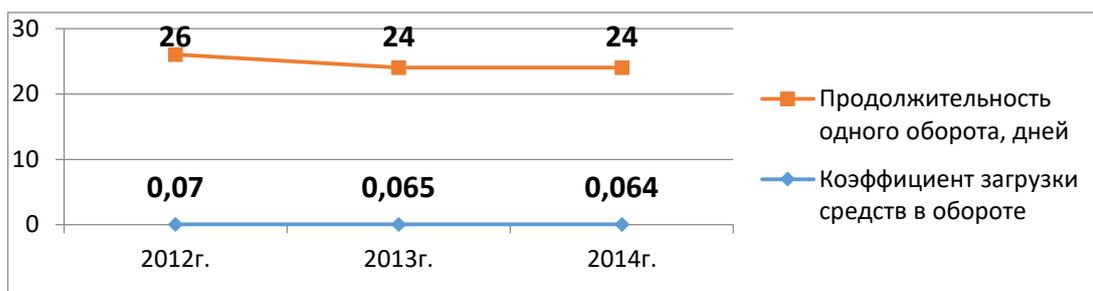


Рисунок 4- Динамика коэффициента оборачиваемости запасов

ОАО располагает всеми необходимыми оборотными активами, обеспечивающими бесперебойный процесс производства продукции. Это способствует дальнейшему развитию деятельности организации

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в материалах. Оптимальная обеспеченность материалами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы предприятия.

В структуре материалов в ОАО наибольший удельный вес занимают сырьё материалы 43 %, но и немалая их часть приходится на ГСМ и топливо -14 %. (Рисунок 5).

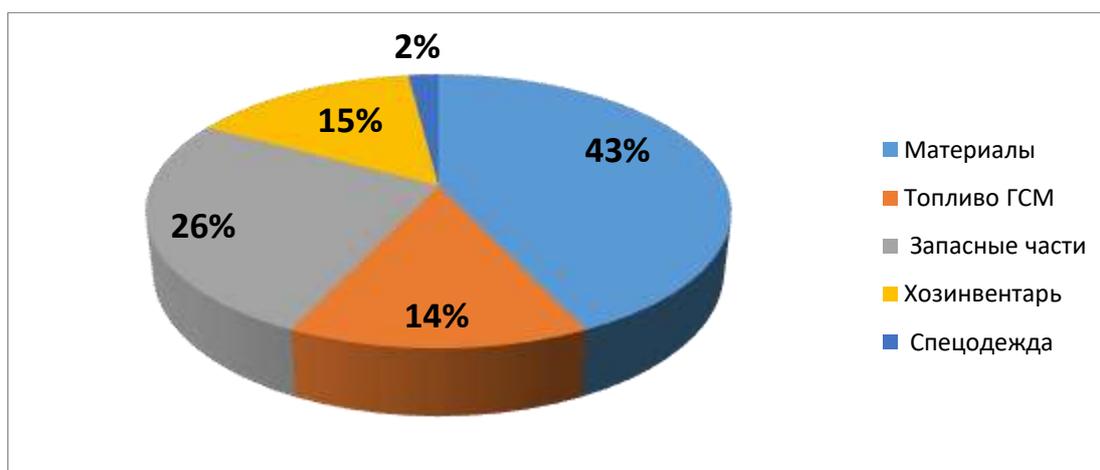


Рисунок 5 – Структура материалов в ОАО за 2014 г.

Нормативом называют минимальную потребность организации в материально-производственных запасах в денежном выражении, необходимым для бесперебойной работы организации.

Существует несколько методик нормирования запасов: методика, основанная на расчете частных нормативов; по укрупненным видам запасов; расчет совокупного норматива. Расчет частных нормативов производится двумя методами: метод прямого счета; аналитический метод.

На основании ведомостей инвентаризации по 2014 году списания и поступления техники в текущем году и по планируемым поступлениям техники в плановом году рассчитаем средневзвешенную норму расхода топлива, средневзвешенную грузоподъемность и групповую норму расхода

топлива грузового автотранспорта организации. Данные показатели предусматривают снижение средневзвешенных норм расхода ГСМ на планируемый период с учётом внедрения планов организационно-технических мероприятий, направленных на экономию ГСМ.

В ОАО существующий парк машин в 2014 году: 39 бензиновых, 35 дизельных, 2 автобуса, 28 спец.машин. Общий пробег, тыс.км. : бензин-1507,7; дизель- 987,8. Объём грузоперевозок, тыс.т.км.: бензин- 2589,3; дизель-3998,7.

Таблица 4 - Расчет средневзвешенной грузоподъемности

Техника организации	Справочные данные: грузоподъемность ,т	Среднесписочное число автомобилей 2014 г.	Среднесписочное число автомобилей планируемый 2015 г.	Грузоподъемность всех машин, т 2014 г.	Грузоподъемность всех машин, т 2014 г.
Бензиновые: ГАЗ-3301	0,8	3	3	2,4	2,4
ГАЗ-5305	4,5	1	2	4,5	9
Средневзвешенная грузоподъемность всех бензиновых машин, т.		39	42	3,76	4,21
Дизельные: КАМАЗ-5511	10	3	4	30	40
МАЗ-5549	3,1	1	2	3,1	6,2
Средневзвешенная грузоподъемность всех дизельных машин, т.		35	39	8,58	9,12

Средневзвешенная грузоподъемность машин, т. = $\frac{\sum q_i * n_i}{N}$, где (1)

q_i - Грузоподъемность одной марки машины из группы;

n_i - количество машин с грузоподъемностью q_i (данной марки);

N - количество машин группы.

Грузоподъемность в планируемом 2015 г. с учетом поступления новой техники увеличится по бензиновым машинам до 4,21 т, по дизельным машинам до 9,12 т.

Средневзвешенная норма расхода топлива машин, т. = $\frac{\sum h_i * n_i}{N}$,

где (2)

h_i - базовая норма i -ой марки машин;

n_i - количество машин данной марки;

N - количество машин рассматриваемой группы.

Норма расхода топлива в планируемом 2015 году с учетом

поступления новой техники увеличится по бензиновым машинам до 31,9 л./100 км., по дизельным машинам до 33,2л./100 км.

Таблица 5 – Расчет средневзвешенной нормы расхода топлива

Типика организации	Справочные данные: базовая норма, л/100км, м3/100км	Среднесписочное число автомобилей 2014 год	Среднесписочное число автомобилей планируемый 2015 год	Расход топлива на 100 км пробега всех машин, л/100км, м3/100км 2014 год.	Расход топлива на 100 км пробега всех машин, л/100км, м3/100км 2015 год.
Бензиновые: -3301	17	3	3	51	51
-5305	29,5	1	2	29,5	59
Средневзвешенная норма расхода топлива всех бензиновых машин, т.		39	42	30,12	31,9
Дизельные: МАЗ-	34	3	4	102	136
З-5549	15	1	2	15	30
Средневзвешенная норма расхода топлива всех дизельных машин, т.		35	39	31,6	33,2

Групповая норма расхода ГСМ - это плановая величина максимально допустимого расхода ГСМ по группе бензиновых и дизельных машин на производство единицы продукции установленная в определенных организационно-технических условиях.

Групповая норма расхода топлива $= HSz * 10 \rho / (q * Z)$, где (3)

HSz – средневзвешенная норма топлива при Z среднем;

ρ – удельная плотность (бенз-0,74, диз.топл.-0,825);

q - Средневзвешенная грузоподъемность;

Z - Коэффициент полезной работы.

Таблица 6- Расчет групповой нормы расхода топлива на 2015 г.

Показатель	Бензин	Дизельное топливо
Среднесписочное количество автомобилей, шт	42	39
Грузооборот, тыс. т-км.	2589,5	3998,7
Общий пробег, тыс. км.	1507,7	987,8
Расход топлива, т	269,87	210,32
Производительность, т-км/км	1,72	4,04
Коэффициент полезной работы, Z	0,41	0,44
Средневзвешенная грузоподъемность, т	4,21	9,12
Средневзвешенная норма топлива, л/100 км при $Z=0,5$	34,8	35,2
Средневзвешенная норма топлива, л/100 км при Z среднем	35,02	35,9
Групповая норма расхода топлива, г/т-км.	150,13	73,8

Таким образом, групповая норма расхода топлива в 2015 году с учетом поступления новых машин, составит по бензиновым машинам 150,13 г/ т-км, а по дизельным машинам 73,8 г/т-км. Данный показатель можно рассматривать в ОАО как норматив.

Для расчета норматива собственных оборотных активов по горючему и смазочному материалу рассчитывается норма запаса горючего в днях.

Таблица 7 – Норматив собственных оборотных активов по горючему и смазочным материалам

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Минимальный остаток горючего и смазочных материалов (по регистрам бух. учета за прошлый год)	269,09
Фактический расход горючего и смазочных материалов (по отчету за прошлый год)	1924,00
Однодневный расход горючего и смазочных материалов за предыдущий год	5,27
Норма запаса в днях	51,07
Стоимость ГСМ, завозимых в планируемом году	2369,00
Однодневный расход горючего и смазочных материалов в планируемом году	6,49
Норматив собственных оборотных средств по ГСМ	331,44

Расчет норматива оборотных активов показывает минимальную потребность в ОАО в ГСМ, но достаточную для осуществления нормального производства.

Использованные источники:

1. Иванова О. Е., Солдатова Л. И. Контролинговая система управления работой грузового автотранспорта в Костромской области ./Монография; М-во сельского хоз-ва Российской Федерации, Департамент науч.-технологической политики и образования, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Костромская гос. с.-х. акад.. Кострома, 2011.
2. Кот Е.М., Сабурова Л.В. Особенности учета затрат готовой продукции в бюджетном учреждении//Аграрный вестник Урала. 2014. № 11 (129). С. 67-70.
- 3.Сидоркина М.Ю. Перспективы развития региона (на примере Костромской области// Сборник статей Международной научно-практической конференции Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. 2015. С. 99-102.
- 4.Улезько А.В., Наумов А.С., Казанцев А.А. Развитие системы транспортного обеспечения интегрированных агропромышленных формирований/ Монография / Воронеж, 2015.

*Солдатова Л.И., к.э.н.
доцент
Солдатова А.П.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО МЕТОДА

Аннотация: В статье проведен анализ денежных средств от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Ключевые слова: платежеспособность, денежные средства, притоки, оттоки денежных средств.

Анализ движения денежных средств позволяет с известной долей точности объяснить расхождение между величиной денежного потока и полученной за определенный период прибылью.

Расчет денежного потока прямым методом дает возможность оценивать платежеспособность предприятия, а также осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств. В России прямой метод положен в основу формы «Отчета о движении денежных средств». При этом превышение поступлений над выплатами как по предприятию в целом, так и по видам деятельности означает приток средств, а превышение выплат над поступлениями – их отток (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ движения денежных средств по текущей деятельности, тыс. руб.

Показатель	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г	2014 к 2010г.г. (+;-)
Денежные средства, полученные:	1806	1903	3592	5825	11721	9915
средства, полученные от покупателей, заказчиков	1717	1857	2514	4032	6534	4817
прочие поступления	89	46	1078	1793	5187	5098
из них бюджетные субсидии	7	16	1047	1767	5133	5126
Денежные средства, направленные:	1805	1850	3249	13260	10024	8219
на оплату материалов, товаров и т.д.	734	330	1556	9958	4670	3936
на оплату труда	806	1019	1123	2394	4686	3880
на расчеты по налогам и сборам	219	469	564	-	-	-219
на прочие расходы	46	32	6	908	668	622

Чистые денежные средства от текущей деятельности	1	53	343	(7435)	1697	1696
--	---	----	-----	--------	------	------

В ООО в 2010 году происходило движение денежных средств только по текущей деятельности. В период с 2011 года по 2014 год движение денежных средств наблюдается как по текущей деятельности, так и по инвестиционной и финансовой деятельности. В ООО в 2014 году по сравнению с 2010 годом увеличился приток денежных средств по текущей деятельности на 1 млн. 696 тыс. руб. Главным образом приток денежных средств произошел за счет увеличения прочих поступлений, а именно, за счет увеличения бюджетных субсидий на 5 млн. 126 тыс. руб.

Таблица 2 – Анализ движения денежных средств по инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Показатель	2011г	2012г	2013г	2014г	2014 к 2011г.г.(+;-)
Средства, полученные от возврата предоставленных займов	-	-	97	30	30
Денежные средства, направленные:	52	8	108	1821	1769
на приобретение, создание, модернизацию, реконструкцию и подготовку к использованию внеоборотных активов	-	-	-	1821	1821
на предоставление займов другим лицам	52	8	30	-	-52
прочие платежи	-	-	78	-	-
Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности	(52)	(8)	(11)	(1791)	(1739)

С 2011 года ООО начинает развивать свою инвестиционную деятельность. Так в 2011 и 2012 годах организация направляет свои денежные средства на предоставление займов в размере 52 тыс. руб. и 8 тыс. руб. соответственно.

Таблица 3 – Анализ движения денежных средств по финансовой деятельности, тыс. руб.

Показатель	2011г	2012г	2013г	2014г	2014 к 2011г.г.(+;-)
Поступило денежных средств	3454	10711	7695	3260	-194
в т.ч. кредитов и займов	3454	10661	7653	3260	-194
денежных вкладов собственников (участников)	-	50	42	-	-
Денежные средства, направленные:	3454	10711	142	1817	-1637
в т.ч. на погашение кредитов и займов	2049	-	100	1817	-232
на прочие выплаты, перечисления	1405	10711	42	-	-1405
Результат движения денежных средств от финансовой деятельности	0	0	7553	1443	1443

Финансовую деятельность ООО начинает развивать с 2011 года за счет поступления денежных средств полученных в кредит и направления их на

погашения кредитов и прочих выплат

Анализ движения денежных средств позволяет с известной долей точности объяснить расхождение между величиной денежного потока и полученной за определенный период прибылью.

Таблица 4 - Динамика денежных поступлений и дебиторской задолженности, тыс. руб.

Показатель	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
Дебиторская задолженность на начало периода	-	12	-	-	567
Средства, полученные от текущей деятельности	1806	1903	3592	5825	11721
Средства, полученные от инвестиционной деятельности	-	-	-	97	30
Средства, полученные от финансовой деятельности	-	3454	10711	7695	3260
Дебиторская задолженность на конец периода	12	-	-	567	1139

На втором этапе рассчитывается отток денежных средств. Основным его составным элементом является погашение кредиторской задолженности.

Третий этап является логическим продолжением двух предыдущих: путем сопоставления прогнозируемых денежных поступлений и выплат рассчитывается чистый денежный поток.

Таблица 5 - Прогнозируемый объем денежных средств от текущей деятельности, тыс. руб.

Показатель	2010 г	2011г	2012 г	2013 г	2014 г
Поступление денежных средств, в т.ч. продажа товаров	1717	1857	2514	4032	6534
прочие поступления	89	46	1078	1793	5187
Всего поступлений	1806	1903	3592	5825	11721
Отток поступлений, в т.ч. погашение кредиторской задолженности	1540	1349	2679	12352	9356
прочие платежи	265	501	570	908	668
Всего выплат	1805	1850	3249	13260	10024
Излишек (недостаток)	1	53	313	(7435)	1697

Таблица 6 - Прогнозируемый объем денежных средств от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Показатель	2011 г	2012г	2013 г	2014 г
Поступления денежных средств, полученных от возврата предоставленных займов	-	-	97	30
Отток поступлений	52	8	108	1821
Излишек (недостаток)	(52)	(8)	(11)	(1791)

Таблица 7 - Прогнозируемый объем денежных средств от финансовой деятельности, тыс. руб.

Показатель	2011 г	2012г	2013 г	2014 г
Поступление денежных средств	3454	10711	7695	3260
Отток денежных средств в т. ч. погашение кредитов и займов	2049	-	100	1817
прочие выплаты	1405	10711	42	-
Всего отток	3454	10711	142	1817
Излишек (недостаток)	0	0	7553	1443

На четвертом этапе рассчитывается совокупная потребность в краткосрочном финансировании.

Таблица 8 - Определение и анализ бюджета денежных средств, тыс. руб.

Показатель	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
Остаток денежных средств на начало года	-	150	203	546	150
Изменение денежных средств	1	53	343	(7435)	1697
Остаток денежных средств на конец года	1	203	546	(6889)	1847
Требуемый минимум денежных средств на расчетном счете	150	150	150	150	150
Требуемая краткосрочная ссуда	149	-	-	7039	-

В ООО наблюдался недостаточное количество необходимых денежных средств и организация нуждается в краткосрочных ссудах.

В процессе анализа состояния денежных расчетов необходимо прежде всего проанализировать источники поступления денежных средств в организации (таблица 9).

Таблица 9 - Анализ источников поступления денежных средств от текущей деятельности, тыс. руб.

Показатель	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г	2014 г. в % к			
						2010г	2011г	2012г	2013г
Текущая деятельность									
Средства, полученные от покупателей	1717	1857	2514	4032	6534	3,8 раза	3,5 раза	2,6 раза	160
Прочие поступления	89	46	1078	1793	5187	58,3 раза	112,7 раза	4,8 раза	2,9 раза
Итого по текущей деятельности	1806	1903	3592	5825	11721	6,5 раза	6,1 раза	3,3 раза	2,0 раза
Инвестиционная деятельность									
Средства, полученные от возврата предоставленных займов	-	-	-	97	30	-	-	-	30,9
Итого по инвестиционной деятельности	-	-	-	97	30	-	-	-	30,9

Финансовая деятельность									
Поступление денежных средств	-	3454	10711	7695	3260	-	94,4	30,4	42,3
Итого по финансовой деятельности	-	3454	10711	7695	3260	-	94,4	30,4	42,3
Всего	1806	5357	14303	13617	15011	8,3раза	2,8раза	104,9	110,2

Общая сумма поступления денежных средств в 2014 году по сравнению с 2010 годом увеличилась в 8,3 раза. Такое изменение связано с увеличением объемов поступлений от текущей деятельности и возникновением поступлений от финансовой и инвестиционной деятельности организации. Данная динамика увеличения суммы поступлений от текущей деятельности в ООО объясняется увеличением объема выручки за счет повышения цен на продукцию и ее объема выпуска.

Таблица 10- Структура поступления денежных средств, %

Показатель	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г	Отклонение 2014 г. от			
						2010г	2011г	2012г	2013г
Текущая деятельность									
Средства, полученные от покупателей	95,1	34,6	17,6	29,6	43,5	-51,6	8,9	25,9	13,9
Прочие поступления	4,9	0,8	7,5	13,2	34,5	29,6	33,7	27	21,3
Итого по текущей деятельности	100,0	35,5	25,1	42,7	78,1	-21,9	42,6	53	35,4
Инвестиционная деятельность									
Средства, полученные от возврата предоставленных займов	-	-	-	0,7	0,2	0,2	0,2	0,2	-0,5
Итого по инвестиционной деятельности	-	-	-	0,7	0,2	0,2	0,2	0,2	-0,5
Финансовая деятельность									
Поступление денежных средств	-	64,5	74,5	56,2	21,7	21,7	42,8	-52,8	-34,5
	-	-	0,3	0,3	-	-	-	-0,3	-0,3
Итого по финансовой деятельности	-	64,5	74,8	56,5	21,7	21,7	42,8	-53,1	-34,8
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-

В ООО поступления денежных средств в 2010 году происходило только по текущей деятельности, и наибольший удельный вес приходится на

средства, полученные от покупателей и заказчиков 95,1%.

Так как в ООО поступления денежных средств в 2010 году происходило только по текущей деятельности, поэтому и направления использования денежных средств были только по текущей деятельности. При этом наибольший удельный вес в структуре выбытия денежных средств приходится на оплату труда 44,7%.

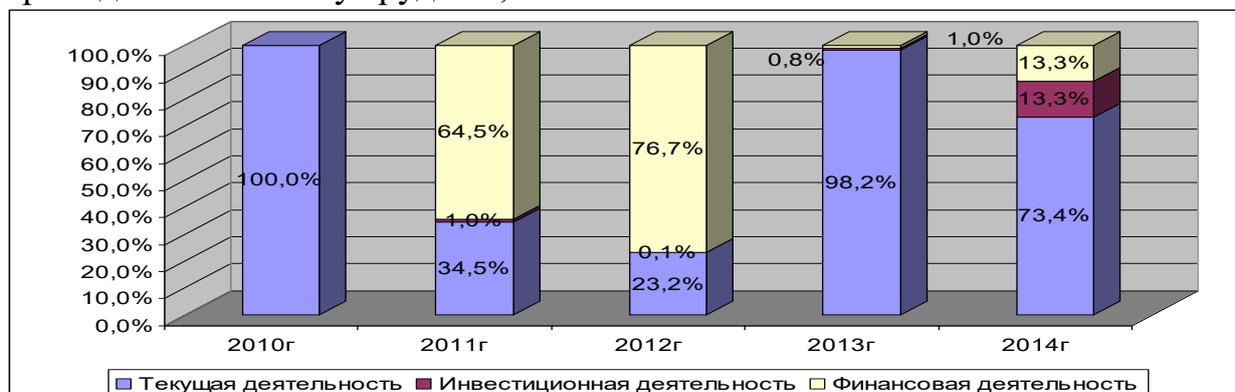


Рисунок 5 - Структура выбытия денежных, %

Общая сумма денежных средств, выбывших из предприятия в 2014 г. по сравнению с 2010 г. увеличилась в 7,6 раз. Выбытие денежных средств в большей степени связано с текущей деятельностью, но также в период с 2011 года по 2014 год наблюдается выбытие денежных средств в инвестиционной и финансовой деятельности.

Таблица 11 - Динамика выбытия денежных средств, тыс. руб.

Показатель	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г	2014 г. в % к				
						2010г	2011г	2012г	2013г	
Текущая деятельность										
Оплата приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	734	330	1556	9958	4670	6,4 раза	14,1 раза	3 раза	46,9	
Оплата труда	806	1019	1123	2394	4686	5,8 раза	4,6 раза	4,2 раза	195,7	
Расчеты по налогам и сборам	219	469	564	-	-	-	-	-	-	
Прочие расходы	46	32	6	908	668	14,5 раза	20,8	111 раза	73,6	
Итого по текущей деятельности	1805	1850	3249	13260	10024	5,5 раза	5,4 раза	3,1 раза	75,6	
Инвестиционная деятельность										
Приобретение, создание,	-	-	-	-	1821	-	-	-	-	

модернизацию, реконструкцию и подготовку к использованию внеоборотных активов									
Предоставление займов другим лицам	-	52	8	30	-	-	-	-	-
Прочие платежи	-	-	-	78	-	-	-	-	-
Итого по инвестиционной деятельности	-	52	8	108	1821	-	35раза	227раза	16раза
Финансовая деятельность									
Погашение кредитов и займов	-	2049	-	100	1817	-	88,7	-	18,2раза
Прочие выплаты, перечисления	-	1405	10711	42	-	-	-	-	-
Итого по финансовой деятельности	-	3454	10711	142	1817	-	52,6	16,9	12,8раза
Всего	1805	5356	13968	13510	13662	7,6раза	2,5раза	97,8	101,1

Выбытие денежных средств по финансовой деятельности организации в 2014 году по сравнению с 2013 годом в 16 раз. Такое существенное различие в динамике отдельных направлений расходования денежных средств соответственно привело к изменению их структуры.

На практике используют два метода расчета денежных потоков – прямой и косвенный.

Прямой метод расчета основан на отражении итогов операций (оборотов) по счетам денежных средств за период.

Таблица 13 - Анализ движения денежных средств (прямой метод), тыс. руб.

Показатель	Отчетный год	Предыдущий год
Текущая деятельность		
Поступило	11721	5825
в т.ч. выручка от продажи продукции	6534	4032
прочие поступления	5187	1793
Направлено	10024	13260
в т.ч. на оплату материалов, товаров и т.д.	4670	9958
на выплату заработной платы	4686	2394
на оплату налогов и сборов	-	-
на прочие расходы	668	908
Итого: приток (отток) денежных средств по	1697	(7435)

текущей деятельности		
Инвестиционная деятельность		
Поступило	30	97
в т.ч. возврат предоставленных займов	30	97
Направлено	1821	108
в т.ч. приобретение, создание, модернизацию, реконструкцию и подготовку к использованию внеоборотных активов	1821	-
на предоставление займов другим лицам	-	30
прочие платежи	-	78
Итого: приток (отток) денежных средств по инвестиционной деятельности	(1791)	(11)
Финансовая деятельность		
Поступило	3260	7695
в т.ч. кредитов и займов	3260	7653
денежных вкладов собственников (участников)	-	42
Направлено	1817	142
в т.ч. погашение кредитов и займов	1817	100
прочие выплаты, перечисления	-	42
Итого: приток (отток) денежных средств по финансовой деятельности	1443	7553
Общее изменение денежных средств за анализируемый период	1349	107

В организации за анализируемый период улучшилась платежеспособность, так как полученный приток денежных средств увеличился в 12,6 раза.

Косвенный метод предпочтителен с аналитической точки зрения, так как позволяет определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины денежных средств.

Таблица 14 -Сведения об изменении статей собственного капитала, тыс. руб.

Статьи баланса	Начало периода	Конец периода	Изменения: увеличение (+), уменьшение (-)
Текущая деятельность			
Производственные запасы	6850	8233	1383
Дебиторская задолженность	567	1139	572
Денежные средства	444	1793	1349
Расчеты с кредиторами	1312	1708	396
Расчеты с персоналом	2475	3551	1076
Расчеты с внебюджетными фондами	629	950	321
Расчеты с бюджетом	256	99	-157
Расчеты по прочим кредиторам	183	273	90
Инвестиционная деятельность			

Основные средства	15710	16480	770
Финансовая деятельность			
Долгосрочные заемные средства	20001	21044	1043
Краткосрочные заемные средства	1960	2360	400

Обобщающая информация о движении денежных средств косвенным методом на анализируемом предприятии приведена в таблице 22.

Таблица 15 - Анализ движения денежных средств (косвенный метод), тыс. руб.

Показатель	Сумма
Текущая деятельность	
Чистый убыток	-2745
Изменение производственных запасов (плюс НДС по приобретенным ценностям)	1383
Изменение дебиторской задолженности	572
Изменение кредиторской задолженности	396
Инвестиционная деятельность	
Изменение основные средства	770
Финансовая деятельность	
Изменение долгосрочных заемных средств	1043
Изменение краткосрочных заемных средств	400
Изменения денежных средств	1349

Общее изменение денежных средств, очевидно, осталось неизменным: 1 млн. 349 тыс. руб. Основной причиной расхождения полученного чистого финансового результата и чистого потока денежных средств явилось увеличение дебиторской задолженности (572 тыс. руб.) и кредиторской задолженности (396 тыс. руб.), повлекшее приток денежных средств.

С помощью управленческой информации руководство предприятия может контролировать текущую платежеспособность, принимать оперативные решения по ее стабилизации, оценивать возможность дополнительных инвестиций. Кредиторы могут составить заключение о достаточности средств у предприятия и его способности генерировать денежные средства, необходимые для платежей.

Использованные источники:

1. Иванова О.Е. Концепция построения интегральной оценки финансового состояния промышленного сектора экономики // Интернет-журнал «Науковедение», 2014 № 5 (24) [Электронный ресурс] - М.: Науковедение, 2014 -.- Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/19evn413.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус.,англ.
2. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Управленческая отчетность как информационный ресурс о затратах.// Бухучет в здравоохранении.- 2014.- №4.- С. 35-47.
3. Солдатова Л.И., Кривцова И.Н. Бухгалтерский учет доходов и расходов государственных (муниципальных) медицинских учреждений.// Бухучет в

здравоохранении.- 2014.- № 6.- С. 33-38.

4. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ затрат с целью оптимизации уровня себестоимости продукции // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 2-2 (21). С. 78-79.

*Солина Е. Е.
преподаватель
Ерохин С.Г., к.э.н.
доцент
Шпилина Т.М., к.э.н.
доцент
Солодуха П.В., д.э.н.
профессор*

*Российский государственный социальный университет
Россия, г. Москва*

ИНОСТРАННАЯ РАБОЧАЯ СИЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация

Рассмотрен вопрос иностранной рабочей силы на российском рынке труда. Научная новизна статьи заключается в предложении основных мер развития миграционного процесса на рынке труда России.

Ключевые слова: рабочая сила, человеческий капитал, рынок труда, миграция.

В условиях инновационного развития возрастает мобильность населения на мировом рынке труда. Поэтому среди многих социально-экономических вопросов, которые встают перед государством, особое место отводится миграционной политике.

Как указывает М. В. Макарова, «миграционная политика – это система принципов, целей и действий, с помощью которых государство и иные политические институты регулируют потоку переселенцев и других мигрантов»[7, С. 76]. Именно благодаря миграционной политике происходит рациональное расселение населения с целью результативного развития экономики, постоянного развития территорий, выравнивания социально-экономических неравенств условий жизни населения. Как дополняет В. Д. Руднев, именно на сбережение своего народа и его прирост должны быть устремлены взгляды Правительства и Президента России. «Без этого России, с её несметными природными богатствами и необъятными просторами в современном мире не выжить»[12, С. 224].

В данной работе рассматриваются основные тенденции в отношении трудовых мигрантов как одного из направлений по переходу российской экономики в сторону открытости рынка труда, поскольку политика закрытого спроса и предложения рабочей силы может быть использована

для организации мероприятий по воспрепятствованию сильной склонности к конкуренции. Причём в дальнейшем это служит подспорьем вводу для населения разнообразных запретов, в том числе и по поводу ограничения притока миграции, свободы выбора профессии. Конкуренция при закрытом рынке, возможно, может быть и эффективной, однако для результативной экономической политики необходим открытый рынок труда, направленный на борьбу, во-первых, с образованием монополий, во-вторых, с трудностями функционирования рынка в полном объеме. Отмечая данный момент, В. Ойкен указывает, что если «государство запретит станкостроительным заводам осуществлять инвестиции, то... запрет на осуществление капиталовложений станет препятствовать тому, чтобы в станкостроительную промышленность направлялось такое количество капитала... рабочей силы, металла и других материалов, какое было бы возможно на основе соотношения цен. В результате предложение металлообрабатывающих станков оказывается меньше, чем при отмене запрета на капиталовложения»[10, С. 154].

Отсюда следует, что для осуществления эффективного функционирования рынок труда должен обладать следующими свойствами: во-первых, быть открытым, во-вторых, на нем должны быть созданы условия для эффективной координации между спросом и предложением рабочей силы, чтобы попытаться увязать планы и решения предприятий и домашних хозяйств. В том случае если это сделать невозможно, то необходимо применять специальные политико-экономические меры, обладающие теми специфическими чертами, которые, как отмечает В. Ойкен, будут учитывать «их географическое и историческое положение».

Российская Федерация обладает большой территорией и огромным природно-ресурсным потенциалом, тем не менее, после распада СССР на территории оказалось только половина всего населения, соответственно из 286,7 млн. чел. СССР к 1991 году численность населения Российской Федерации достигает уровня 148,5 млн. чел.[18] Основная концентрация его сосредоточена на Европейской части России. К тому же проблема азиатской части и ее заселения так и не была ранее решена. А также демографический потенциал Сибири и Дальнего Востока не может создать развитую систему расселения по ее территории.

По этой причине становится очевидным, что заселить всю территорию Российской Федерации за счет потенциала российского населения оказывается проблематичным. Для этих целей необходимо подключать ключевые рычаги инновационной экономики, а именно: научно-технический и природно-территориальный потенциал.

Наряду с этим низкий уровень открытости рынка труда для потенциальной рабочей силы препятствует конкуренции, что приводит к образованию монополий, а также трудностям в функционировании самого

рынка труда. Такое отношение привело к тому, что в большинстве российских секторах экономики присутствует недостаток рабочей силы по необходимым профессиям. В таблице 1[18] приведены данные по проблематичным секторам экономики и соответствующем в них уровне занятости.

Таблица 1.

Среднегодовая численность занятых в экономике (тыс. чел.)

Показатель/год	2000	2005	2008	2010	2011	2013
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8996	7381	6675	6656	6583	6364
обрабатывающие производства	12297	11506	11191	10292	10281	10065
научные исследования и разработки	1201	988	855	904	907	889
образование	5979	6039	5980	5902	5789	5570
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4408	4548	4666	4621	4604	4523
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2313	2460	2621	2531	2529	2520

Как видно из приведенной таблицы, в вышеуказанных отраслях наблюдается ежегодное уменьшение численности занятого населения. Особенно это заметно в сельском, лесном хозяйстве и охоте, где к 2013 году количество занятых в экономике уменьшилось до 6364 тыс. чел. В образовании и здравоохранении уровень занятости к 2013 году составил 5570 тыс. и 4523 тыс. чел. соответственно. Данная тенденция подтверждает, что в вышеуказанных отраслях наблюдается острая нехватка рабочей силы, которая в дальнейшем будет только обостряться, если не принять соответствующие нормы, позволяющие привлечь специалистов в эти области.

Кроме того текущая проблема усугубляется еще и неравным распределением занятого населения на территории Российской Федерации. Это произошло по той причине, что Сибирь и Дальний Восток оказались частично заселенными и проблемы освоения этих районов до сих пор остаются затруднительными как в экономическом, так организационном и социальном проекте, притом, что решение данных вопросов важно особенно в геополитическом значении.

На первый план эта проблема стала выходить в условиях отрицательного естественного прироста, которое наблюдалось в Российской Федерации и вышеприведенных районах на протяжении последних 20 лет, поскольку простое воспроизводство здесь осуществляется в лучшем случае на 60-70%[15, С. 50].

Однако тут фигурируют и другие проблемы, связанные с тем, что в

названных регионах присутствуют ограничения по поводу модернизации социальных и экономических институтов, которые приводят к серьезным кризисным явлениям в обществе. Отсюда следует, что данную проблему необходимо решать в нескольких направлениях. В настоящей работе мы рассмотрим влияние трудовых мигрантов на российский рынок труда.

Чем же выгодны мигранты для принимающей стороны? Они способствуют росту национального производства при незначительных или нулевых издержках для местного населения. По этой причине многие страны, зная это преимущество, стараются привлекать мигрантов, например, в Германии действиями правительства ФРГ с 1980-2000-х гг. были предприняты нормы по возврату населения немецкого происхождения, проживающего на территории бывшего Советского Союза, Румынии и Польши. К тому же для этнических немцев были разработаны специальные законодательные акты, позволившие им изучать немецкий язык, получать необходимую квалификацию, трудоустраиваться и пользоваться необходимой социальной поддержкой. В дальнейшем данные мероприятия были дополнены нормами, направленными на противодействие появления экстремизма, ксенофобии и расизма.

В период советской власти миграция населения играла огромную роль, ибо была направлена на освоение природных ресурсов в Сибири и Дальнем Востоке. За счет переселения населения формировался промышленный потенциал Сибири, Урала и других регионов. За счет миграционных потоков было произведено строительство крупных промышленных комплексов, БАМа и других объектов. Однако особенность миграции советского периода заключалась в том, что она была подконтрольна органам власти и носила, в основном, принудительную силу. Но плюс от данной миграционной политики состоял в том, что также использовались планомерные методы по поводу регулирования миграционных процессов. Например, как указывает Р. А. Галин и др., «все регионы страны имели государственные планы переселения или вселения населения, которые исходили из интересов развития государства»[4, С. 57], используя дополнительно меры по материальному и социальному стимулированию, что приводило к быстрому привлечению населения в слабозаселенные районы. В таблице 2[18] проведены данные по последним переписям населения, проводимым в СССР.

Таблица 2.

Население регионов Российской Федерации (тыс. чел)

Регион/год	1959	1989	% изменения численности населения
Российская Федерация	117534	147400	+25,41
Северный район	4609	6124	+32,87
Северо-Западный район	6256	8284	+32,42
Центральный район	25686	30365	+18,22

Волго-Вятский район	8284	8477	+2,33
Центрально-Черноземный район	7769	7740	-0,37
Поволжский район	12635	16410	+29,88
Северо-Кавказский район	11601	16751	+44,39
Уральский район	17524	20279	+15,72
Западно-Сибирский район	11252	15003	+33,34
Восточно-Сибирский район	6473	9155	+41,43
Дальневосточный район	4834	7941	+64,27

Из показанной таблицы видно, что за последние 2 переписи населения численность Западной и Восточной Сибири увеличилась на 33,34% и 41,43% соответственно, а также Дальнего Востока на 64,27%. Это было вызвано тем, что на данных территориях возникли города, крупные промышленные центры, осваивались целинные и залежные земли, разрабатывались новые недра минерального сырья.

После распада СССР и формирования новых государств произошли изменения миграционных процессов. Особенность современной миграции связана с «вахтовым» использованием трудовых ресурсов, что не приводит к стабильности населения в регионах, поскольку они не нацелены продолжать пребывание в данной местности на постоянной основе. Например, по обследованию, проводимым Институтом социально-политических исследований РАН в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра 78% [1, С. 363] респондентов нацелены на выезд из данного региона. Что приводит, как заметил М. Грицук, к нарастанию численности нелегальных мигрантов «порядка 3,5 миллиона человек» [19] в год. Причем подавляющее их большинство – это граждане СНГ, а именно: из Таджикистана, Узбекистана, Киргизии и т. д.

Действиями власти для снижения объема нелегальных мигрантов было предложено перейти на квотирование потоков рабочей силы. На рисунке 1 представлены данные по квотируемой рабочей силе за период 2005-2014 годы.

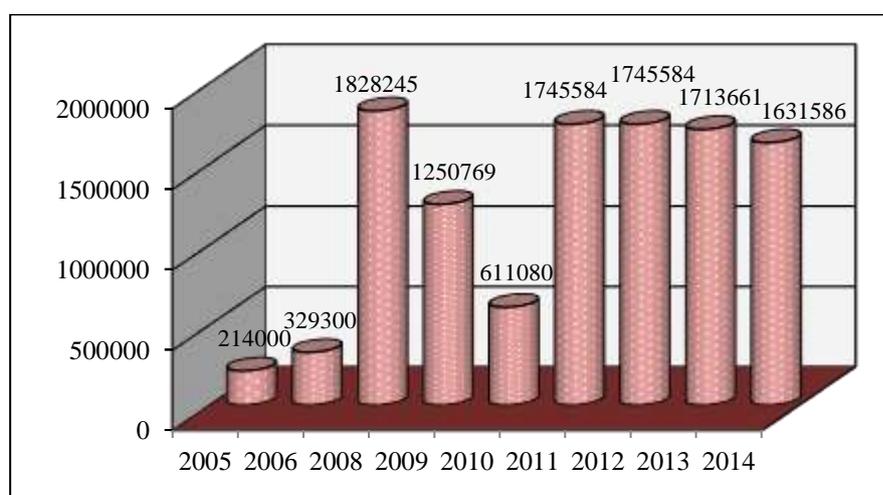


Рисунок 1. Квотирование рабочей силы

Однако потоки легальных и нелегальных мигрантов существенно осложняют решение проблем в России, поскольку многие годы были необорудованные, «прозрачные» межгосударственные границы, а также неразработанные правовые нормы в ее регулировании.

Особенность современного миграционного процесса состоит в том, что он осуществляется без необходимого практического опыта в межгосударственном, межрегиональном и внутрирегиональном уровне. А также коренным образом поменялся поток мигрантов в направлении с востока на запад.

Отсюда для страны в области миграционных процессов необходимо использование комплекса мер:

Во-первых, *задействование института обучения «рабочие кадры» для иностранных мигрантов.* Данная мера позволила бы привлекать иностранных граждан, прибывающих на территорию Российской Федерации для последующей работы, но не имеющих соответствующей профессии, переподготовиться по рабочей специальности для последующего трудоустройства. Как отмечает С. Г. Ерохин, в процессе обучения в человека закладываются предпочтительные принципы, при которых его знания реализуются эффективно»[6, С. 19]. Ряд российских предприятий давно ощущают нехватку в рабочих кадрах, что приводит к усугублению неполной занятости в определенных секторах экономики, например, в строительстве неквалифицированные трудовые мигранты обучаются профессии сразу на рабочем месте, что вызывает опасения в качестве выполняемых ими работ.

Во-вторых, *совершенствование института обучения русскому языку для потенциальных трудовых мигрантов.* Данная мера позволила бы иностранным гражданам до приступления к конкретной трудовой деятельности пройти курсы по изучению русского языка, основ российской культуры, законодательства РФ в области мигрантов. Положительным моментом в области решения данного вопроса было вступление в силу 1 декабря 2012 года «закон об обязательном знании русского языка трудовыми мигрантами, работающими в сфере ЖКХ, торговле и бытовом обслуживании»[17]. Особенность данного закона заключается в том, что потенциальные трудовые мигранты, которые будут работать в сфере ЖКХ, торговле и бытовом обслуживании должны подтверждать знание русского языка на уровне не ниже базового. К тому же с 2015 года получить разрешение на работу, не пройдя данного вида курсов и не сдав экзамен в обязательном порядке, будет невозможно. Однако необходимо дальнейшее совершенствование законодательных актов в области обязательного знания русского языка на уровне не ниже базового для всех трудовых мигрантов.

В-третьих, *введение института контроля здоровья иностранных граждан.* Мигранты, прибывая на территорию Российской Федерации, не проходят обязательного обследования по поводу состояния их здоровья. До

сих пор отсутствует контроль здоровья мигрантов со стороны государства, обязывающий их проходить медицинское обследование на наличие туберкулеза, ВИЧ-инфекции и других социально-значимых заболеваний [11, С. 119]. В Российской Федерации ощущается необходимость введение данной меры, ибо ежегодное увеличение заболеваемости российского населения также происходит из-за ежедневного взаимодействия с заражёнными трудовыми мигрантами.

Можно сделать следующий вывод, что на сегодняшний день на рынке труда необходимо использовать комплекс вышеприведенных мер. Это связано с тем, что в настоящее время с использованием иностранной рабочей силы сталкивается почти каждая страна мира и в этом процессе Российской Федерации необходимо регулировать трудовую миграцию, которое будет осуществляться с учетом требований российского рынка труда.

Использованные источники:

1. Ахполов А. Проблемы трудовых ресурсов в регионах сибирского севера // Вестник Института экономики РАН. 2009. № 3. – С. 358-366.
2. Васютина Е.С., Королькова Н.А. Детерминанты долгосрочной экономической динамики в разрезе анализа процесса воспроизводства человеческого капитала в России // Казанская наука. – 2014. – № 10. – С. 63-65.
3. Вишнякова В.А. Формирование и государственное регулирование рынка рабочей силы в России: Монография / В. А. Вишнякова, В. Д. Руднев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 156 с.
4. Галин Р.А., Галина Л.Л., Акмадиева Т.Р. Трансформация миграционных процессов в России и в республике Башкортостан // Вестник ВЭГУ. 2009. № 2. – С. 55-64.
5. Дятлова О.В. Проблемы финансовой отчетности и бухгалтерского учета в условиях современных трансформаций // Социальная политика и социология, 2011. – № 6 (72). – С. 185-200.
6. Ерохин С.Г. Социальная политика при построении постиндустриальной экономики // Научно-теоретические проблемы формирования инновационной экономики в России: Материалы научного семинара кафедры политической экономики и международных отношений РГСУ / Отв. ред. Т. М. Шпилина. – М.: АПК и ППРО, 2013. – С. 15-22.
7. Макарова М.В. Механизмы регулирования рынка труда зарубежных мигрантов // Власть. 2013. № 2. – С. 76-78.
8. Новичков А.В. Метод сопоставления и всеобщий закон количественной пропорциональности // Человеческий капитал. 2014. № 4 (64). – С. 112-122.
9. Новичков А.В. Реформация оттепель перестройка модернизация // Человеческий капитал. – 2014. – № 4 (64). – С. 64-67.
10. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М: Прогресс, 1995. – 496 с.

11. Пенухина Е.А. Социально-демографические риски долгосрочного развития Российской экономики // Проблемы прогнозирования. 2010. № 2. – С. 110-126.
12. Руднев В.Д. Вымирание населения России в ходе, так называемых, реформ // Экономическая теория и проблемы модернизации экономики РФ: Материалы международной научно-практической конференции в РГСУ. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. – С. 224-237.
13. Соболева С.В. Чтобы Сибирь не обезлюдела // ЭКО. 2004. № 8. – С. 50-64.
14. Солина Е.Е., Кочетков А.А., Солодуха П.В. Роль государства в оптимизации предложения человеческого капитала // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 3. – С. 14-24.
15. Солина Е.Е., Шпилина Т.М. К вопросу о зависимости воспроизводства человеческого капитала от уровня и качества жизни семьи // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). – С. 735-739.
16. Солодуха П.В. Влияние институциональной системы на формирование корпоративного человеческого капитала // Социальная политика и социология. 2013. № 5-1 (98). – С. 21-33.
17. С сегодняшнего дня мигранты обязаны учить русский язык // РБК [Электронный ресурс] – URL: <http://rbcdaily.ru/society/562949985243152>.
18. Федеральная служба государственной статистике // [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru/>
19. ФМС посчитала нелегалов // Российская газета [Электронный ресурс] – URL: <http://www.rg.ru/2012/10/15/fms-site.html>.
20. Шпилина Т.М. Формирование институциональных условий снижения уровня неформальной занятости в России // Социальная политика и социология. 2010. № 6 (60). – С. 58-65.

*Солина Е. Е.
преподаватель
Ерохин С.Г., к.э.н.
доцент
Шпилина Т.М., к.э.н.
доцент
Солодуха П.В., д.э.н.
профессор
Российский государственный
социальный университет
Россия, г. Москва*

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КУРСА
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (ПОЛИТЭКОНОМИЯ)» ДЛЯ
БАКАЛАВРОВ НЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ**

Аннотация

Статья посвящена исследованию методических основ организации курса «Экономическая теория» для бакалавров не экономических направлений подготовки. В статье проанализированы особенности педагогического процесса, а также методика проведения аудиторных занятий и самоподготовки студентов.

Ключевые слова: экономическая теория, дидактика, принцип, метод, класс профессий, самостоятельная работа студентов.

Проблема высшего образования для экономического исследования многоаспектна. В частности, по естественным наукам модификация образовательного процесса подвержено меньшим изменениям, чем большинство гуманитарных дисциплин, которые чувствительны на вызовы извне. Данную тенденцию можно проследить и в преподавании экономических дисциплин [1], [2], в том числе курса «Экономическая теория (политэкономия)».

Высшее образование независимо от происходящих в экономике кризисов отличается своей фундаментальностью и основательностью. По этой причине университетское образование чутко реагирует на изменения, как в самой стране, так и в мире [13].

В настоящее время в Российской Федерации все актуальнее становится проблема методики преподавания экономических дисциплин. Мы становимся свидетелями реформирования системы российского образования. Все большее внимание начинает уделяться самостоятельной работе, что можно также заметить и в других сферах человеческой деятельности.

Для целей модернизации существующей системы образования в Российской Федерации в декабре 2004 года на заседании Правительства Российской Федерации были рассмотрены и одобрены «Приоритетные

направления развития образовательной системы Российской Федерации». Кроме того, с этого периода началась реализация Болонской декларации в российской системе высшего профессионального образования. По этой причине с 2010 по настоящее время вузы разрабатывают основные профессиональные образовательные программы, согласно Болонскому проекту. А с сентября 2011 года произошел повсеместный переход на уровни образования (бакалавриат, специалист и магистратура).

Если говорить о курсе современная политическая экономия, то для студентов и преподавателей он известен под названием «экономикс», как синтез классической политической экономии и маржинализма. Исследование англо-американской литературе позволяет сделать вывод, что «экономикс» и «политическая экономия» рассматриваются как синонимы.

Однако некоторые политэкономы России и сегодня разграничивают предмет исследования «политическая экономия» и «экономикс». В действительности смена название учебной дисциплины «политическая экономия» на курс «общая экономическая теория» не означает полного отказа от политической экономии как науки.

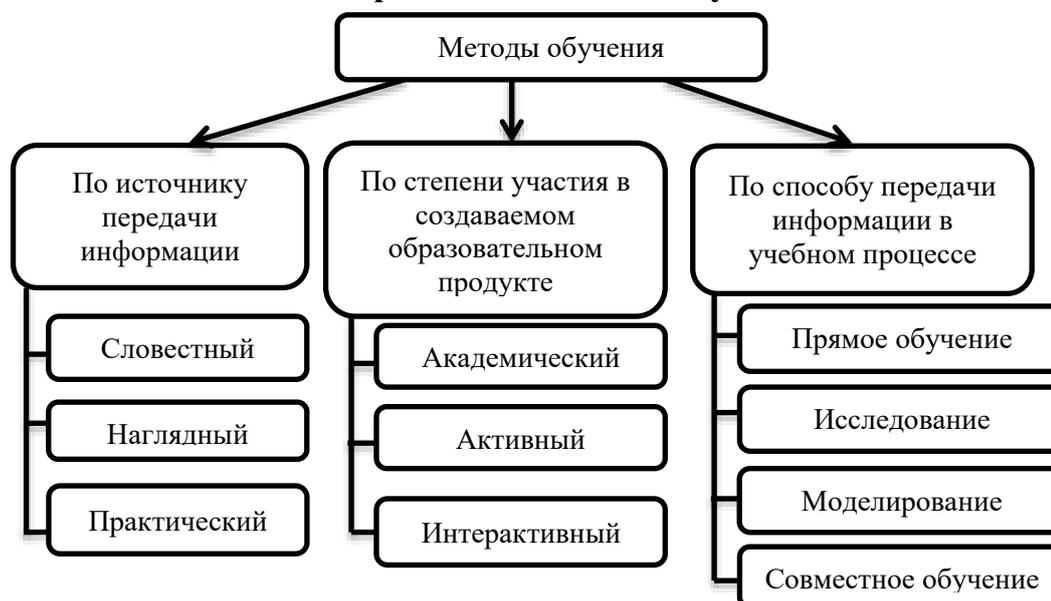
Вместе с тем, эволюция терминов «экономика», «политическая экономия», «экономикс» и «общая экономическая теория» истолковывается историческими причинами, поскольку по существу данные термины являются обозначением одной и той же постоянно развивающейся науки.

Тем не менее, зададимся вопросом: для чего человек учится? Вариантов ответа на поставленный вопрос много: духовное развитие, возможность приобретения специальных компетенций[4],[16] для «удачного» трудоустройства, самосовершенствование, и т. д. В точки зрения гносеологии цель обучения состоит в получении достоверных знаний.

Исходя из этого, предназначение учебной деятельности основывается на усвоении специально отобранных знаний, а также опыта, которые сформировало человечество, так и совершенствование знаний, умений и навыков[15, С. 5].

Следует остановиться на том, что каждый преподаватель в учебном процессе выбирает свой набор методов и приемов, которые он успешно применяет во время аудиторных занятий. Для целей представленного исследования на схеме № 1 нами предложены основные методы обучения.

Классификация методов обучения



Под методом, в настоящем исследовании, мы понимаем конкретные приемы обучения, т. е. способ коллективной деятельности преподавателя и обучаемого, с целью получения образовательных целей.

Раскроем методы обучения [15, С. 21-22], приведенные на рисунке 1:

1. По источникам передачи информации:
 - Словесные методы (рассказ, объяснение, беседа, дискуссия);
 - Наглядные методы (иллюстрация материала с помощью плакатов, таблиц, картин, макетов, компьютерных программ и т. д.);
 - Практические методы: упражнения, лабораторные работы, дидактические игры.
2. По степени участия субъектов образовательного процесса в создании учебного материала:
 - Академический метод, при котором знания, навыки передаются от преподавателя к обучаемым в готовом виде;
 - Активный метод означает «добывание» знаний посредством самостоятельной работы обучаемого;
 - Интерактивный метод, когда получение нового учебного знания происходит посредством совместной работы участников познавательного процесса.
3. По способу передачи информации в учебном процессе:
 - Прямое обучение – преподаватель в доступной форме последовательно излагает основные понятия, законы и принципы предмета;
 - Исследование предполагает вовлечение обучающихся в

проблемную ситуацию и самостоятельный поиск ответов;

- Моделирование представляет собой участие в схематическом представлении реальных жизненных ситуаций;
- Совместное обучение предполагает работу обучающихся в группах над определенной частью учебного материала.

В сегодняшней действительности от выпускника требуется владение конкретным набором компетенций. Согласно подходу О. И. Москалевой, профессиональные компетентности есть «способность будущего специалиста решать задачи, определяемые условиями реальной профессиональной деятельности»[7].

Сегодня профессиональная подготовка будущего специалиста основывается на воспитании личности, осваивании культурного опыта человека, осознании своего места в социуме, а также способности к самоопределению, саморазвитию и творческой деятельности.

Мы полагаем, что переход российских ВУЗов и, в частности, Российского государственного социального университета на систему подготовки выпускников с точки зрения компетентностного подхода полностью оправдано, поскольку в условиях санкций работодателя меняют требования к потенциальным работникам. Теперь они должны быть компетентными, востребованными, конкурентоспособными, а также готовыми моментально реагировать к изменяющимся условиям в профессиональной деятельности. Сложившиеся условия, заставляют некоторым образом корректировать программы профессиональной подготовки, в том числе и курса «Экономическая теория».

Реализация модели формирования профессиональных компетенций специалиста идет в разных формах и в разном виде проведения аудиторных занятиях: лекциях, практических занятиях и самоподготовке студентов.

Сначала рассмотрим первый раздел аудиторных занятий – лекции. Лекция (от лат. lectio – чтение) – специфическая форма учебных занятий в профессиональном учебном заведении с целью передачи научных знаний. В процессе лекций осуществляется целостное и логическое освещение основных положений экономической теории, которые вооружают студентов методологией изучения данной области научного знания, компенсируют устранение или отсутствие современных учебником или учебных пособий, а также нацеливают студентов на самостоятельную работу

В современной педагогической деятельности лекции принято делить на три основных вида: обзорные, проблемные и предметные.

Обзорная лекция подразумевает восстановление предыдущих знаний, а также знакомство с областью новых научных знаний и материалом для формирования целостной картины мира.

Особенность *проблемной лекции* заключается на подаче материала как проблемы, комплекса проблем, палитры разнообразных точек зрения на

определенную сторону экономической жизни, при этом универсального варианта выхода из трудностей самостоятельно не предлагает, его надо искать в комплексе со студентами.

Предметная лекция представляет собой составную часть лекционного курса, вместе с тем включает в себя элементы проблемности, а также крупницы обзорности.

Второй раздел аудиторных занятий заключается в практических занятиях. Они предназначены для углубления изученного материала. Самой распространенной формой практических занятий являются семинарские занятия.

Термин семинар имеет латинские корни («*Seminarium*») и переводится как рассадник знаний. Суть *семинара* заключается в создании под руководством преподавателя личных образовательных продуктов. В ходе практических занятий обучающийся закрепляет знания, а также «учится стандартным процедурам и поисковой деятельности при решении задач и упражнений, учится точно и доказательно выражать свои мысли, вести дискуссию на языке конкретной науки»[15, С. 56].

Если задаться вопросом о соотношении лекционных занятий и семинаров, то выходит, что лекция – это логический «скелет» темы, а семинар – его «плоть». На лекции преподаватель самостоятельно выражается, а на семинарском занятии проявляет уже суть студента. Роль преподавателя на практических занятиях дирижирование образовательного процесса.

Семинарское занятие включает в себя несколько этапов.

Первый этап вступительное слово преподавателя, где определяется цель, задачи, назначение темы.

Второй этап – обсуждение проблемной темы. В запасе преподавателя должны быть разнообразные проблемы, пробуждающие интерес к семинару.

Третий этап – подведение итогов, а также обобщение результатов, корректировка ошибок и оценка работы обучающихся.

Таким образом, полученные в ходе исследования результаты могут быть использованы в процессе преподавания курса «Экономическая теория» для бакалавров неэкономического профиля. Благодаря чему данная методика преподавания курса «Экономической теории» в условиях формирующейся инновационной экономике позволит, студентам совершенствовать полученные знания, умения и навыки, которые они потом будут применять, как при освоении другие дисциплины, так и в профессиональной деятельности.

Использованные источники:

1. Васютина Е.С., Королькова Н.А. Детерминанты долгосрочной экономической динамики в разрезе анализа процесса воспроизводства человеческого капитала в России//Казанская наука. – 2014. – № 10. – С. 63-

65.

2. Васюткина Л.В. Оценка эффективности инновационного потенциала бухгалтерской профессии в социальной сфере// В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ Сборник научных работ аспирантов и профессорско-преподавательского состава по итогам Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы учета, анализа и аудита в социальной сфере» в рамках комплексной НИР «Методология учета, анализа и аудита в социальной сфере». 2015. – С. 50-56.
3. Вишнякова В.А. Формирование и государственное регулирование рынка рабочей силы в России: Монография / В. А. Вишнякова, В. Д. Руднев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 156 с.
4. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Компетентиология как составляющая современной науки, социальной и экономической практики// Компетентность. 2015. № 3 (124). – С. 36-40.
5. Дятлова О.В. Проблемы финансовой отчетности и бухгалтерского учета в условиях современных трансформаций//Социальная политика и социология, 2011. – № 6 (72). – С. 185-200.
6. Ерохин С.Г., Филатова Ю.М. Влияние нового типа информационного пространства на постиндустриальную трансформацию современной мировой экономики//Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 1-1. – С. 73-86.
7. Москалева О.И. Информационно-технологическая компетентность как компонент профессиональной подготовки будущего экономиста // [Электронный ресурс] – URL: <http://ito.edu.ru/2008/MariyEl/II/II-0-19.html>
8. Новичков А.В. Метод сопоставления и всеобщий закон количественной пропорциональности//Человеческий капитал. 2014. № 4 (64). – С. 112-122.
9. Новичков А.В. Реформация отепель перестройка модернизация//Человеческий капитал. – 2014. – № 4 (64). – С. 64-67.
10. Педагогика высшей школы // [Электронный ресурс] – URL: <http://www.pedagogics-book.ru/articles/5-1-1.html>
11. Салиенко Н.В. Менеджмент в образовании: основные принципы и приоритеты развития/Н.В. Салиенко, К.Г. Царитова//Социальная политика и социология. 2011. № 6 (72). – С. 95-101.
12. Солина Е.Е., Кочетков А.А., Солодуха П.В. Роль государства в оптимизации предложения человеческого капитала // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 3. – С. 14-24.
13. Солина Е.Е. Методические особенности организации курса «Экономики труда»//Формирование профессиональных компетенций у студентов в ВУЗе: Сборник научных статей преподавателей высшей школы. – М.: Издательство РГСУ, 2011. – С. 204-210.
14. Солодуха П.В. Влияние институциональной системы на формирование

корпоративного человеческого капитала//Социальная политика и социология. 2013. № 5-1 (98). – С. 21-33.

15. Хвесеня Н.П. Методика преподавания экономических дисциплин: учебно-методический комплекс / Н.П. Хвесеня, М.В. Сакович. – Минск: БГУ, 2006. – 116 с.

16. Шпилина Т.М. Особенности формирования профессиональной компетентности будущих экономистов//Формирование профессиональных компетенций у студентов в ВУЗе: Сборник научных статей преподавателей высшей школы. – М.: Издательство РГСУ, 2011. – С. 249-254.

Старикова М.С., к.э.н.

доцент

кафедра маркетинга

Белгородский государственный технологический

университет им. В.Г. Шухова

Клаус К.А.

студент

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ БРЕНДОВ НА БЕЛГОРОДСКОМ РЫНКЕ ГОСТИНИЦ

Необходимость осознанного позиционирования брендов современных компаний связана с насыщением рынков потребительских товаров, ростом концентрации производства, развитием информационной среды и метатехнологий. Позиционирование облегчает реализацию когнитивного подхода к управлению [1], повышает устойчивость компаний на рынке за счет формирования широкого круга лояльных клиентов [2, 3]. Между тем, довольно часто технологии позиционирования остаются за пределами стандартного набора инструментов менеджмента российских компаний. В данной работе предпринята попытка осуществить позиционирование брендов, представленных на рынке гостиниц г. Белгорода, а также разработать рекомендации по продвижению услуг.

Группировка визуальных компонент знаков обслуживания, представленных на рынке г. Белгорода, позволяет сделать вывод об их слабой различительной способности. Наиболее оригинальным графическим элементом бренда можно считать логотип гостиницы «Винсент», который построен на использовании эпатажного персонажа. Гостиница «Аврора» также использует нетипичный шрифт и сложное сочетание словесно-графических элементов, цветовой контраст, что уже само по себе заявляет лидерские позиции ее бренда.



Рис. 1. Группировка логотипов, используемых гостиницами г. Белгорода

Для построения ассоциативных полей был проведен опрос 76 человек, в процессе которого респондентов просили назвать ассоциации, которые у них вызывает название гостиницы (табл. 1).

Таблица 1

Анализ ассоциативных полей бренда

Гостиница	Концепция бренда	Ассоциации бренда	Уровень соответствия концепции и спонтанных ассоциаций потенциальных клиентов (низкий – высокий)				
			1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
ООО «Амакс» (АМАКС)	Дом вдали от дома	Бизнес, конференция, многоэтажность, командировка, иностранцы, Восток					
Гостевой дом «Винсент»	Уютный, харизматичный бизнес-отель в самом центре Белгорода	Французский стиль, Ван Гог, искусство, уют, изящный					
Мини гостиница «Белый город»	Проживание в комфортных номерах и	Белгород, квартира, миниатюра,					

	безупречный сервис	чистота, приветливость, забота					
Гостиница «Владимирская»	Идеальное сочетание цены и качества	Князь Владимир, Русь, семейный отель					
Гостиница	Концепция бренда	Ассоциации бренда	Уровень соответствия концепции и спонтанных ассоциаций потенциальных клиентов (низкий высокий)				
			1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Гостиница «Белгород»	Уникальное сочетание классической архитектуры, изысканного стиля, модных тенденций	Центр, первый отель, салют, традиции					
Гостиничный комплекс «Мир»	Гостиница эконом-класса с заслуженной репутацией	Большой, приветливость, дружба, природа, костер, мангал, кемпинг, палатка					
Гостиница «Салют»	Современная гостиница, расположенная в непосредственной близости и от Харьковской горы и от делового центра города	Праздник, старый отель, железная дорога, Водстрой, футбольный клуб					
Гостиница «Полярная звезда»	Комфортабельная гостиница, где Вы можете не волноваться за безопасность проживания	Звездное небо, ночь, спокойствие, космос, тишина					
Гостиница «Милан»	Максимально возможное соотношение «цена-качество»	Италия, мода, стиль, семейный отель, дискотека					

Гостиничный комплекс «Аврора»	119 изысканно оформленных номеров	Рассвет, утренняя свежесть, новизна					
Гостиница «Веретено»	Тихо, уютно и спокойно	Сказка, спящая красавица, деревенский быт, природа, натуральность					
Парк-отель «Европа»	Предлагает своим клиентам элитный отдых и обслуживание по высшему разряду	Европейский уровень, лес, природа, тишина, прогулка					
Гостиница «Белотель»	Современный отель, соответствующий международным стандартам	Белгород, Белладонна, красивый, белый					
Патриот	Мы рады Вам предложить как 1-местные, 2х-местные, 3х-местные, так и номера рассчитанные до 10 человек	Родина, спартанские условия, патриотический туризм, старая мебель					
Олимп	Идеальное место для тех, кто ценит качественный сервис по приемлемой цене	Лидерство, превосходная степень во всем, высокое качество, греческие боги, мифы,					
Гостиничный комплекс «Континенталь»	Роскошный и уютный отель, который станет Вашим вторым домом во время деловых командировок или путешествий с семьей	Столица, высокие цены, отель высшей категории, иностранная сеть, «заграница,					

Анализ ассоциативных полей свидетельствует, что наиболее четко свою позицию на рынке представляют гостиницы «АМАКС», «Мир», «Полярная звезда», «Веретено», «Европа», «Олимп». Некоторые отели как в категории премиум, так и эконом-класса, вообще не имеют заявляемой

позиции (например, «Аврора» и «Патриот»). Также можно выделить полярные характеристики, наиболее часто упоминаемые в коммуникативных элементах брендинга и в ассоциациях потребителей: «цена-качество», «классика-современность», «бизнес-отдых». Брендинг чаще осуществляется на основе эмоциональных характеристик, свойственных для архетипов, на основе параметров, «оживляющих» бренды, придающих им черты личности. Таковыми на рынке г. Белгорода мы считаем черты консервативность и модерн (инновационность), а также ориентированность отелей на отдых или на сопровождение бизнес-операций (рис. 2).

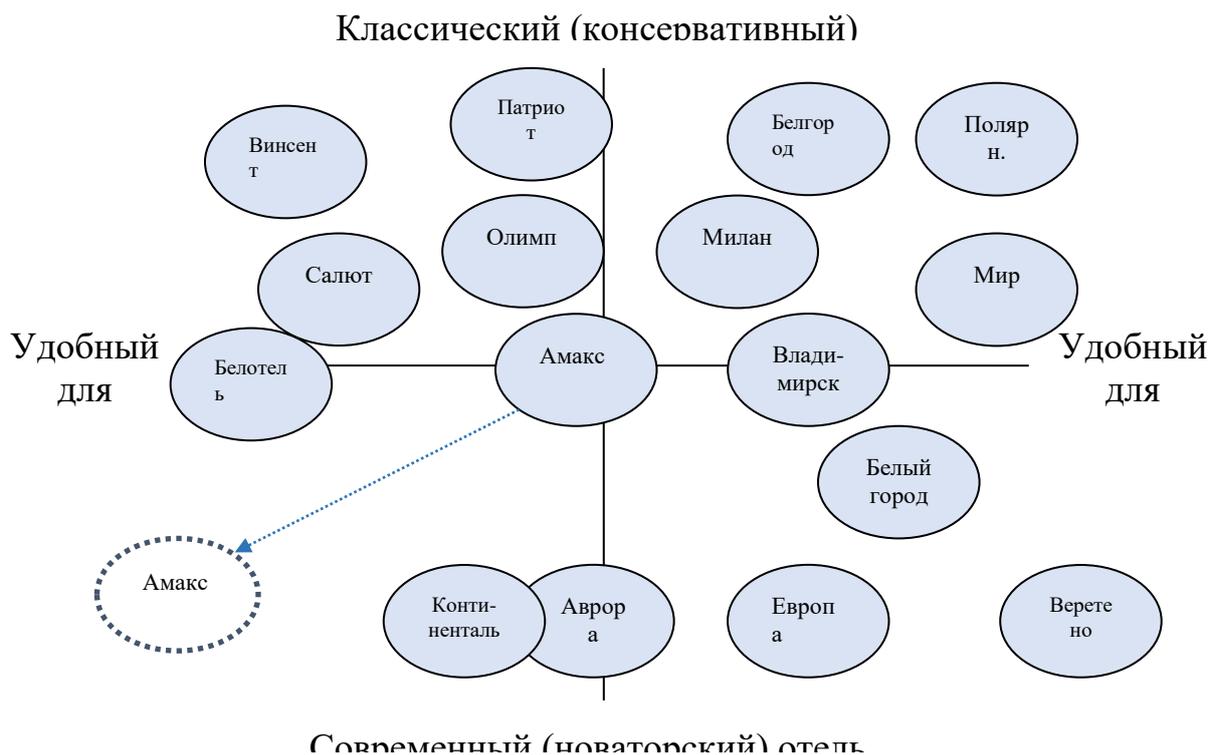


Рис. 2. Позиции брендов на рынке гостиничных услуг г. Белгорода

Бренды, находящиеся ближе к центру имеют размытые характеристики. Так, «ООО «Амакс» (АМАКС) своим названием заявляет свою деловую направленность, однако ключевая фраза, используемая в продвижении («Дом вдали от дома»), позиционирует его как отель, удобный для отдыха.

Исходя из того, что сектор карты позиционирования, отражающий такие свойства бренда, как удобство для бизнеса и современность, является относительно свободным, мы считаем необходимым акцентировать данные характеристики в предлагаемых услугах и маркетинговых коммуникациях, чтобы использовать имеющуюся уникальную черту (конгресс-отель). Итак, можно сделать вывод о необходимости более четкого позиционирования гостиницы «Амакс» как отеля, удобного для бизнеса, например, на основе создания на базе отеля коворкинга.

Использованные источники:

1. Глаголев С.Н., Старикова М.С. Когнитивизация управления спросом как реакция на новые экономические условия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 3. С.99-102.
2. Старикова М.С. Архетип бренда как фактор повышения эффективности взаимодействия промышленного предприятия с клиентами // Белгородский экономический вестник. 2014. № 4 (76). С. 73-78.
3. Старикова М.С., Пономарева Т.Н. Позиционирование как инструмент адаптации предпринимательских структур к рыночной среде // Белгородский экономический вестник. 2014. № 4 (76). С. 85-93.

Стоянова Е.И., к.пс.н.

преподаватель

Куприенко К.С.

студент 5 курса

факультет клинической психологии

КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого

Россия, г. Красноярск

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ У МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ

В настоящий момент исследование стрессоустойчивости личности становится очень важной в периоды социальных перемен, экономических перепадов и кризисов. Современные условия жизни по праву называют экстремальными и стимулирующими развитие стресса. Это связано со многими факторами и угрозами, в том числе политическими, природными, экологическими, информационными, социально-экономическими. Поэтому ученые проявляют повышенный интерес к изучению стрессоустойчивости.

Стресс – понятие, введенное Г. Селье в 1936 г. для обозначения состояния психического напряжения, обусловленного выполнением деятельности в особенно сложных условиях. В зависимости от выраженности стресс может оказывать на деятельность, как положительное влияние, так и отрицательное (до ее полной дезорганизации). Стрессоустойчивость – это определенное сочетание личностных качеств, позволяющих переносить стрессовые ситуации без неприятных последствий для своей деятельности, личности и окружающих. В современных исследованиях стрессоустойчивость рассматривается как качество личности, состоящее из совокупности следующих компонентов: психофизиологического (тип, свойства нервной системы), мотивации (сила мотивов определяет в значительной мере эмоциональную устойчивость) [2].

В современных условиях существенно возросла интенсивность и напряженность жизни и деятельности людей, соответственно увеличивается

частота возникновения негативных эмоциональных переживаний и стрессовых реакций, которые, накапливаясь, вызывают формирование выраженных и длительных стрессовых состояний.

Очевидным становится тот факт, что устойчивое поведение сотрудников в условиях стресса (стрессоустойчивость) является одним из важных психологических факторов обеспечения надежности, эффективности и успеха профессиональной деятельности как индивидуальной, так и совместной. Таким образом, профилактика стрессов посредством развития у сотрудников достаточно высокого уровня стрессоустойчивости является первостепенной задачей специалистов-психологов специализирующихся на психологическом обеспечении профессиональной деятельности. Для того чтобы научить сотрудников успешно преодолевать стрессовые ситуации, необходимо, прежде всего, провести всесторонний психологический анализ понятия стрессоустойчивость [2].

Исследование природы стрессоустойчивости, путей и средств формирования, поддержания, зависимости ее от особенностей профессиональной деятельности имеет важное значение для сотрудников организации, деятельность которых очень часто протекает в динамично меняющихся условиях.

На современном этапе развития психологического знания о содержании стрессоустойчивости личности присутствуют различные точки зрения. Так ряд авторов рассматривают данный феномен (качество, черта, свойство) в основном с функциональных позиций, как характеристика, влияющая на продуктивность (успешность) деятельности, как способность поддерживать оптимальную работоспособность и эффективность деятельности в напряженных ситуациях. В работах других ученых прослеживается идея о двойственной природе стрессоустойчивости. Эта особенность проявляется в рассмотрении стрессоустойчивости как свойства, влияющего на результат деятельности (успешность-неуспешность) и как характеристики, обеспечивающей гомеостаз личности как системы, что позволяет рассматривать стрессоустойчивость как показатель деятельностный и личностный [2].

В структуре стрессоустойчивости личности психологи выделяют эмоциональный, волевой, интеллектуальный, мотивационный, коммуникативный, операциональный и другие компоненты. Причем все компоненты стрессоустойчивости, как и психической устойчивости находятся в определенной взаимосвязи, и возможна компенсация невыраженности одних за счет большей развитости других.

В исследовании принимали участие 15 человек, в возрасте от 30 до 50 лет, с высшим образованием, без каких либо психических заболеваний. Исследование проводилась на базе Красноярского психоневрологического диспансера №1. Методикой исследования выступил тест самооценки

стрессоустойчивости С. Коухена и Г. Виллиансона

В тесте представлено 10 вопросов с 5 вариантами ответа имеющий свой балл. Никогда-0, почти никогда-1, иногда-2, довольно часто-3, очень часто-4. Ответив на вопросы суммируем баллы по всем блокам и получаем базовый показатель стрессоустойчивости человека, затем соответствуя возрасту интерпретируем показатели по шкалам. Удовлетворительно, плохо, очень плохо можно отнести к низкому показателю стрессоустойчивости, хорошо к среднему и отлично к высокому.

По результату проведенного исследования были получены следующие результаты представлены на рис1.

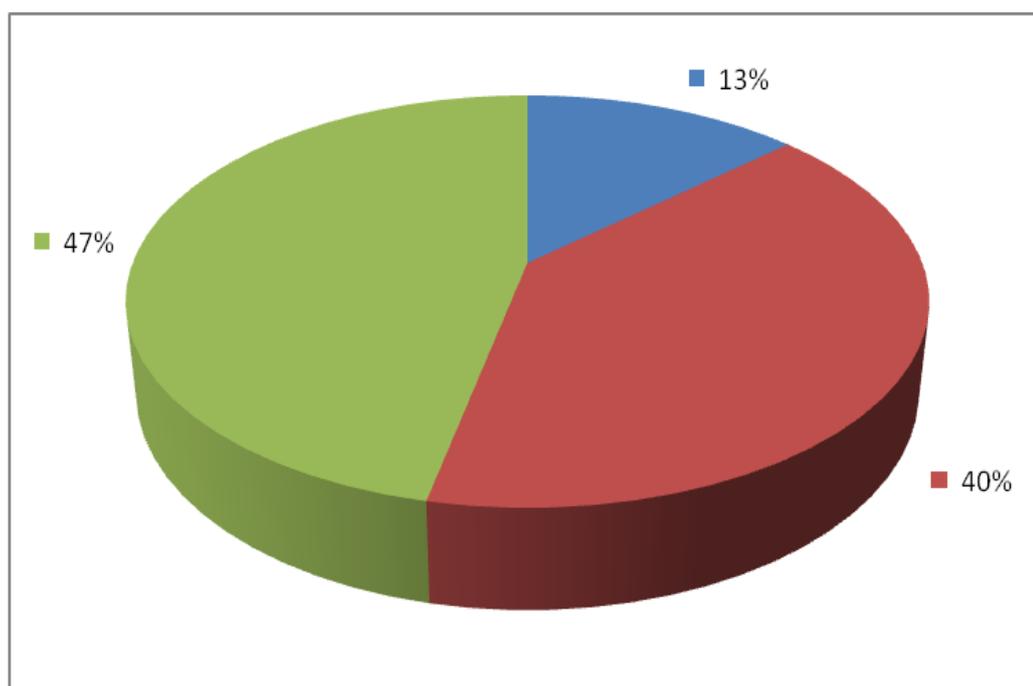


Рисунок 1- Результаты исследования стрессоустойчивости по тесту С. Коухена и Г. Виллиансона у медицинских работников, в %

По результату проведенного исследования можно зафиксировать, что у (13,3 %) работников от общей выборки испытуемых наблюдается высокий показатель стрессоустойчивости, у (40%) работников от общей выборки работников наблюдается средний показатель выраженности стрессоустойчивости, у (20%) работников наблюдается очень низкий показатель стрессоустойчивости.

Таким образом можно сделать вывод о том, что в большей степени преобладает низкий и средний показатель стрессоустойчивости личности, что может свидетельствовать о не выраженных способностях и готовности справляться со стрессовыми ситуациями в которых протекает профессиональная деятельность работников данной сферы. Возможным вариантом работы с работниками данной группы это проведение

профилактических мероприятий по снижению уровня стрессоустойчивости личности.

Использованные источники:

1. Александрова Л. А. К осмыслению понятия «жизнестойкость личности» в контексте проблематики психологии способностей // Психология способностей: Современное состояние и перспективы исследований: Материалы науч. конф. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – С. 16–21.
2. Моросанова В. И. Дифференциальный подход к осознанной саморегуляции человека // Психология индивидуальности: материалы III Всерос. науч. конф., г. Москва: в 2-х ч. Ч. 2. – М.: Изд. дом Гос. ун-т – Высшая школа экономики, 2010. – С. 59.

Страхова А.С.

студент

Абакумов Р.Г., к.э.н.

доцент

Белгородский государственный

технологический университет им. В.Г. Шухова

Россия, г. Белгород

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

На сегодняшний день для обеспечения и снижения стоимости строительства, сокращения сроков, повышения качества и комфортности, в эту сферу внедряют различные инновации.

Под инновацией в строительстве понимается не только внедрение технологий в строительство новых, но и в реконструкцию и модернизацию существующих. При этом реконструкции и модернизации совершенствуют архитектурно – планировочные и инженерные решения этих зданий, повышают техническую надёжность, комфортность, экологическую безопасность и экономическую эффективность эксплуатации, минимизируя при этом энергопотребление. Решениями данных тенденций могут быть представлены, как использование гибкой планировки жилья, увеличение ширины здания, строительство квартир - дуплекс, объединение нескольких помещений в одно и многие другие.

Гибкая планировка жилья позволяет видоизменять квартиры в зависимости от различных жизненных ситуаций, а развитие так называемых растущих домов дают большую возможность создавать здания практически любой планировки [1].

При совершенствовании конструктивных решений широко используется монолитная технология строительства, которая позволяет возводить различные по архитектурной композиции задания, применяя при этом всевозможные сочетания традиционных материалов с легкими высокоэффективными.

Так как значительную часть жилого фонда составляют жилые здания, прослужившие от 50 до 100 лет и более, при этом пригодные по техническому состоянию к дальнейшей продолжительной эксплуатации, но их индивидуальный облик, а иногда незначительный физический и моральный износ препятствуют их дальнейшей эксплуатации. Поэтому реконструкция является самым оптимальным решением и представляет собой важную архитектурную, градостроительную и техническую задачу [2].

Реконструкцию можно условно поделить на комплексную и частичную. Комплексная реконструкция одновременно решает задачи повышения капитальности здания, благоустройства и увеличения полезной и жилой площадей, а частичная, обычно ограничивается перепланировкой внутренних помещений без замены перекрытия и значительной перекладки стен.

Востребованы, в реконструкции на данный момент являются такие работы, как: увеличение площади квартиры, реконструкция промышленных и иных зданий под офисные и жилые помещения, увеличение объёма площадей за счёт установки монолитного перекрытия или дополнительных балок перекрытия со сборными металло-конструкциями, изменение планировки помещений, возведение надстроек, встроек, пристроек, а при наличии необходимых обоснований - их частичная разборка, улучшение архитектурной выразительности здания, реконструкция сетей, кроме магистральных и многие другие.

Описание некоторых инноваций в технологиях строительства приведены в таблице 1.

Таблица 1

Технологии строительства считающиеся в России инновационными [3]

Технология	Суть инновации
Полносборное крупнопанельное домостроение нового типа	Принцип конструктора LEGO – комбинирование типовых конструкций для создания различных по структуре сооружений
Сочетание сборных заводских конструкций с монолитным домостроением	Использование стеновых панелей и других заводских заготовок, опираясь на монолитный каркас
Несъемная опалубка	Заливка бетона в армированную несъемную опалубку из полистирола или древесины
Домокомплекты для строительства малоэтажных жилых домов	Полный набор материалов и комплектующих для строительства индивидуальных и многоквартирных жилых домов «под ключ»
Монолитно-каркасное строительство	Возведение монолитного бетонного каркаса с использованием съемной

	опалубки – создание единой, целой конструкции
Технология легких стальных тонкостенных конструкций	Стальной несущий каркас с готовых стеновыми, перегородочными, кровельными и прочими элементами

Достоинствами этих технологий являются скорость строительства, высокое качество конечного продукта, облегчение веса, хорошая энергоэффективность, высокая прочность и сейсмоустойчивость.

Существенная часть инноваций приходится на производство строительных материалов. Описание некоторых инновационных строительных материалов предложено в таблице 2.

Таблица 2

Строительные материалы, считающиеся в России инновационными [4]

Материалы	Описание	Достоинства
Углепластик	Углепластики— полимерные композиционные материалы из переплетённых нитей углеродного волокна, расположенных в матрице из полимерных смол.	высокая прочность, жёсткость, малая масса, часто прочнее стали, но гораздо легче
Фибра	фибра представляет собой волокна, добавляемые в бетон, газо- и пенобетоны, полистиролбетон, строительный раствор, сухие строительные смеси и т. д.	повышает физико-механические свойства материалов по всему объему, обладает высокой адгезией к цементу и прочно встраивается в матрицу бетонов
Утепленные стеновые ЖБИ-панели	Трехслойная железобетонная конструкция с пенополистирольным утеплителем внутри	Ускоряют и удешевляют строительство за счет «встроенного» утепления
Торфоблоки	Торф, переработанный и превращенный в пасту, связывает наполнители – древесные опилки, стружку или солому	Имеют хорошие тепло- и звукоизоляционные характеристики
Микроцемент	На основе мелкоструктурного цемента с добавлением полимеров и различных по составу и свойствам красителей	Используется как защитный, декоративный материал, прочный и надежный
Стекломагнезитовый лист	Плиты на основе оксида магния, хлорида магния, перлита и стекловолокна	Гибкий, прочный, огнеупорный и влагостойкий отделочный материал
Эковата	Целлюлозный утеплитель, на 80% состоящий из макулатуры с включением лигнина	Биостойкий, экологичный тепло-и звукоизоляционный материал
Инфракрасные	Лист гипсокартона с	Сохранение влажности

греющие панели	электропроводящей углеродной нитью, служащей нагревателем	воздуха, равномерное распределение тепла
Нанобетон	С добавлением наночастиц оксида кремния, поикарбоксилата, диоксида титана, углеродных нанотрубок, фуллеренов или волокон	Бетоны разной плотности с повышенной огнестойкостью, прочностью и энергосберегающими свойствами

Разумеется, новых материалов, которые уже используются в строительстве или только пробивают себе дорогу, гораздо больше. Отдельно стоит сказать, что большой интерес вызывают новинки с приставкой «нано».

Жаль, что очень многие технологии, которые в России применяются всего 5-10 лет и считаются новыми, в Европе давно уже являются традиционными. Так как у нас инновации не имеют широкого распространения специалисты строительных и консалтинговых компаний считают, что чтобы инновационные методы распространялись, нужно создавать комплексные решения – союзы девелоперов со строителями и производителями строительных материалов [5]. Что по их мнению создаст эффект масштаба и позволит наладить конвейерное производство, с прицелом на качество, энергосбережение и экологичность.

Использованные источники:

1. Абакумов Р.Г., Ряднова А.В. Модель стратегии воспроизводства основных средств с учетом перехода к новому инновационному типу развития// Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 15-22.
2. Шумайлова Н.С., Абакумов Р.Г. Критический анализ зарубежного опыта ценообразования в строительстве и перспективы развития российской сметно-нормативной базы // Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 5-ой Международной научно-практической конференции. Курск, 2015. С. 182-185.
3. Аридова С.В., Абакумов Р.Г. Реконструкция городского пространства. классификация и основные принципы // Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 5-ой Международной научно-практической конференции. Курск, 2015. С. 24-26.
4. Белик А.И., Абакумов Р.Г. Реконструкция объектов жилой недвижимости// Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 5-ой Международной научно-практической конференции. Курск, 2015. С. 26-28.
5. Берёза А.Н., Абакумов Р.Г. Организационно-экономическое обоснование эффективности государственного участия в решении вопроса эффективного развития индивидуального жилищного строительства//

Будущее науки - 2015. Сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции, в 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 27-32.

*Страхов М.В.
аспирант
кафедры социальных технологий
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИДЕЙ СОТРУДНИКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

Аннотация: В данной статье говорится об использовании идей сотрудников как инструменте развития инновационного потенциала компании. Конкурентоспособность современных компаний напрямую зависит не только от способности внедрить инновации, но и смотивировать персонал на совместное создание новых идей, стимулировать рост знаний посредством организационной культуры и поощрений. В статье исследован опыт таких компаний, как Google, Ericsson, Siemens. Автор приходит к выводу, что способность развивать инновационный потенциал сотрудников имеет решающее значение для укрепления позиций на рынке.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, компетенции персонала, идея, творчество, непрерывное творчество, творческие способности, творческий климат.

Развитие компетенций персонала компаний становится важным аспектом для поддержания и повышения конкурентоспособности в сложных рыночных отношениях. Компании все больше нуждаются в мотивированных, высококвалифицированных сотрудниках, которые способны найти способы реализации своих возможностей и удовлетворения потребностей. Е.В. Попов, М.В. Власов считают, что эффективность инноваций зависит от применения тех знаний, которые связаны с такими важнейшими процессами, как [2]:

1. Создание новых знаний;
2. Обеспечение доступа к новым знаниям, находящимся за пределами организации;
3. Использование имеющихся знаний при принятии решений;
4. Воплощение знаний в процессах, продуктах и услугах;
5. Представление знаний в документах, базах данных, программном обеспечении и тому подобное;
6. Стимулирование роста знаний посредством организационной культуры и поощрений;
7. Передача существующих знаний из одной части организации в другую;

8. Измерение ценности интеллектуальных активов и влияния управления знаниями на результаты бизнеса¹⁵.

И. Н. Дубина констатирует, что «успех многих известных компаний связан с осуществляемой ими стратегией «непрерывного творчества» (continuous creation), когда стимулируются и культивируются не только «серьезные», но и любые «интересные» идеи или «вторичные инновации» (secondary innovation)» [1]. По его мнению, гарантом эффективности новых идей выступает организационный климат, «благоприятный для выдвижения новых и потенциально полезных идей всеми работниками, а не только теми, кто традиционно рассматривается в качестве «творческих сотрудников»» [Там же]. «Творческий климат» представляет собой «условия, определяющие возможность выдвижения и поддержки новых идей...а также условия, которые приводят к практическим результатам его активизации» [Там же].

Развитие творческих способностей и компетенций сотрудников является важной частью модели управления в Google, которая строится на принципах прозрачности и открытости, и, следовательно, веры в сотрудников. Google применяет правило «70-20-10», которое означает, что 70% времени сотрудника должны быть потрачены на основные задачи, 20% на проекты, которые не имеют ничего общего с их фактическими рабочими задачами, 10% на проекты, которые не связаны с основной деятельностью. Когда у сотрудников других подразделений есть идеи, которые они хотят развивать, то им чаще всего предоставляется свобода реализовать свои идеи в соответствии с данным правилом. Таким образом, компания Google бросила вызов традиционному управленческому мышлению, в результате считается одной из самых инновационных компаний в мире.

В компании Ericsson реализуется принцип «инновации каждый день», позволяющий учитывать идеи и ожидания каждого сотрудника. Руководство компании признает, что с сотрудниками необходимо тесно сотрудничать, для чего был введен «Ящик идей». Алгоритм пользования таким ящиком сводится к тому, что руководство информирует персонал о новой потребности организации и просит сформулировать идеи относительно возможностей ее удовлетворения. Таким образом, сотрудники получают возможность проявить инициативу и комментировать предложения коллег.

В настоящее время Ericsson имеет около 400 ящиков, сосредотачивающих идеи для конкретных нужд. Каждое направление предложений имеет определенный способ оценки, реализации идеи и ответственное лицо. Сотрудники могут представить свои идеи в рамках одного или более направлений. Все идеи открыты для обсуждения: сотрудники изучают предложения, а также выбрать наиболее и наименее понравившуюся. Таким образом, руководство получает возможность

¹⁵ Попов Е.В., Власов М.В. Институты миниэкономики знаний. – М.: Академия, 2009. – 288 с.

просмотреть «историю» комментариев и оценок. На заключительном этапе идеям дается формальная оценка, для чего привлекаются эксперты из числа соуправляющих, тренеров, представителей научного сообщества. Компания активно поощряет сотрудников посредством призов, а также написания статей или рассказов о наиболее успешных идеях.

«Ящик идей» являются коммуникативным ключом к инновациям, а также инструментом для управления идеями в Ericsson. Ежегодно компания вовлекает более 400 руководителей и более 25000 сотрудников в данный процесс, в результате чего, база компании содержит более 30000 идей, 30 из которых были реализованы. Внутренний опрос показал, что более 70% инновационных менеджеров рассматривают «Ящики идей» важным инструментом достижения успеха и реализации инициативы сотрудников. Сотрудники получают возможность продемонстрировать идеи, а также внести свой вклад в развитие организации. Компания планирует интегрировать «Ящики идей» с другими возможностями совместной работы, в том числе, с помощью социальных сетей, а также корпоративной интернет-платформы.

Компания Siemens использует принцип открытых инноваций. Во-первых, для сотрудников компании создан закрытый интернет-форум под названием «TechnoWeb». Каждый сотрудник может предложить свое решение проблемы и отвечать на вопросы, начиная от сложных технических, заканчивая трудностями, связанными с использованием Microsoft Word. Также форум является инструментом для внутренних исследований, проводимых в компании. Во-вторых, активно используется инструмент «Innovation jams», который является внутренним веб-интерфейсом для проведения дискуссий. В 2009 году руководство Siemens спросило, как будущие информационные и коммуникационные технологии могут изменить бизнес и в ответ получило сотни ценных ответов. Третий инструмент – это конкурсы и круглые столы. Siemens мотивирует сотрудников на творчество, цель которого заключается в нахождении технологически зрелых решений, а создании инновационных стимулов. Siemens награждает сотрудников таким образом: за каждую предложенную и воплощенную идею начисляется определенное количество баллов, которые можно потратить на путешествия, шоппинг или ужин. Таким образом, компания имеет огромное количество мотивированных сотрудников и, таким образом, огромный творческий потенциал.

Подводя итог, следует отметить, что в настоящее время инновации выступают источником жизненной силы в условиях глобальной экономики и стратегическим приоритетом практически для каждого руководителя по всему миру. Большинство компаний сталкиваются с серьезными проблемами в плане инноваций. Причина кроется не в том, что компании не в состоянии идти в ногу со временем, а в том, что управление инновациями имеет

экспоненциальный, а не линейный характер. Значительно укрепить инновационный потенциал позволяет использование творческих способностей работников.

Использованные источники:

1. Дубина И. Н. Организационный климат для творчества и инноваций: подходы и методы оценки // Инновации [Электронный ресурс]. 2007. №7. – Режим доступа: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/779e63082286adbbbc325672f003bdcf2/0bb9eсбаеа99с5b0с3257591002bd2b6?OpenDocument>.
2. Попов Е.В., Власов М.В. Институты миниэкономики знаний. – М.: Академия, 2009. – 288 с.

*Стрелков В.И., доктор психологических наук
профессор
кафедра психологии труда и служебной деятельности
Российский государственный социальный университет
Баранкин С.Ю., к.псих.н.
доцент
кафедра психологии
Московский государственный гуманитарный университет
имени М.А. Шолохова
РФ, г. Москва*

ИСТОРИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КОРНИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Герой одного из российских фильмов – представитель рабочего класса – поинтересовался у своего приятеля – крупного бизнесмена, куда, по его мнению текут финансовые потоки и где они находятся. Ответ не отличался оригинальностью и фактически сводился к дилетантским суждениям о невозможности установить наверняка местонахождение этих странных течений. Нас этот вопрос также волновал, пока не стал предметом исследования, которое поначалу носило теоретический характер, а затем превратилось в конкретную практику установления каналов движения к финансовому рынку [6].

Начиналось все с констатации факта отсутствия науки об образовании, хотя интерес к нему проявляли и философия, и педагогика, и психология и многие другие науки. Тем не менее, теоретически были выявлены определенные закономерности в становлении данного социального института (табл. 1) [7].

Информационное поле инновационной психологии

Подход	Образование	Время	Психология
Эволюция Частное	Античность- <u>Воспитание</u>	Темп	Педагогическая психология
	Средние века – <u>Преподавание</u>	Последовательность	Экспериментальная психология
	Новое время - <u>Педагогика</u>	Срок	Зоопсихология
	Новейшее время - <u>Психология</u>	Ритм	Социальная психология
Революция Общее	Современность (начало) - <u>Дидактика</u>	Длительность	Дифференциальная психология
	Современность (поздняя) - <u>Новации</u>	Синхронность	Психология труда
Информация Всеобщее	Цивилизация <u>Предпринимательство</u>	Упорядоченность	Возрастная психология

Как можно видеть, образование преодолело историческую дистанцию в семь приемов, начиная с воспитания Античности и заканчивая предпринимательством цивилизации. При этом первые четыре этапа сформировали первичный образовательный круг, заложив частные контуры рассматриваемого социального института. Далее уже революционным способом сложившиеся формы наполнились содержанием. Завершилось все отрицанием образования самого себя: бескорыстность познания сменилась рациональностью предпринимательства – деятельности, направленной на извлечение прибыли из предлагаемых образовательных услуг. Хотя на Западе частные учебные заведения вышли из-под ведения государства в давние времена, в России эти процессы шли в гораздо поздние сроки, но и выявили при этом четкие закономерности всеобщего от образования.

Можно сказать, что в данном случае мы имеем дело с большим историческим кругом становления образования. Однако имел место и малый исторический круг, прописанный становлением уже отраслевой психологии – сферы, куда сливалась информация, добытая на большом круге. И здесь обнаруживается один феномен, который стал отчетливо заметным только в историческом контексте становления психологии в России [1]. Дело в том, что ученые, проанализировавшие диссертации по психологии высшей пробы, сформулировали один принцип, который, как им кажется, описывает отношения психологической науки и то, что она отражает. Этот принцип декларировал отношения материального и идеального, где под первым подразумевался окружающий человека мир, а под вторым – субъективный способ его освоения. В действительности же отношения складываются

между идеальным и идеальным, где в силу искусственности в качестве первого члена стоит само образование, представляющее собой столь же идеальную сущность, каковой является психология.

Замена принципа «материальное-идеальное» на принцип «идеальное-идеальное» многое меняет в интерпретации отношений внешнего и внутреннего, как это принято называть в российской психологической науке. Психология, помимо дальнейшего влияния на судьбы образования, стала активно вмешиваться в него, что называется со стороны своих отраслевых ветвей. Но поскольку долго параллель образования и отраслевой психологии продолжаться не могла, рано или поздно они должны были встретиться, что и произошло на заре новой эпохи, начавшейся с начала XXI столетия.

Можно сказать, что XXVI веков развития образования и порядка полутора веков отраслевой психологии они должны были согласовываться друг с другом таким образом, чтобы разрешить глобальное противоречие между специально созданным социальным институтом и теми, для кого он был предназначен, т.е. для учащихся и студентов. Последние и стали постоянным полигоном для экспериментирования над собой искусственно созданными учреждениями, которые пытались оказать услуги, слабо воспринимаемые воспитанниками. И дело все заключалось в том, что накапливаемая информация никак не хотела укладываться в генетические формы, эволюционировавшие в гораздо меньшем темпе, чем претендовавшее на них общество.

Собственно, это и послужило причиной появления отраслевой психологии, которая пыталась понять, возможно ли соперничать с природой? Ответ был неутешительным – нет! Пытаясь догнать стремительно отрывавшийся исторически социальный институт под названием «образование», психология поначалу обратилась к детству, предложив такую отрасль как «педагогическая психология». Кстати, по отношению к ней совершена историческая несправедливость, касающаяся убеждения, что современная психология началась с экспериментов В. Вундта в его знаменитой лейпцигской лаборатории. Однако тремя годами ранее открытия лаборатории из печати вышла книга П.Ф. Каптерева под названием «Педагогическая психология». Историческую ошибку можно заметить, только если соотнести этапы развития образования с этапами становления отраслевой психологии. И здесь воспитание Античности органично сочетается с педагогической психологией как наукой, изучающей закономерности процесса усвоения индивидом социального опыта в условиях учебно-воспитательной деятельности. Что касается иных отраслей, то в определении они выглядят следующим образом.

Экспериментальная психология – отрасль психологической науки, которая занимается проведением лабораторных исследований в отношении психики и сознания.

Зоопсихология – отрасль психологической науки о проявлениях, закономерностях и эволюции психики животных, о происхождении и развитии в онто- и филогенезе психических процессов у животных.

Социальная психология – отрасль психологической науки, изучающая закономерности становления и функционирования психологических явлений, существование которых обусловлено взаимодействием людей в обществе и их включенностью в различные социальные группы.

Дифференциальная психология – отрасль психологической науки, изучающая индивидуально-психологические различия между людьми.

Психология труда – отрасль психологической науки, изучающая закономерности формирования и проявления психической деятельности человека (процессы, состояния, особенности личности) в процессе труда.

Возрастная психология – отрасль психологической науки, изучающая особенности проявления и развития человека в различные возрастные периоды.

Рамки статьи не дают нам возможность дать более подробный анализ как образования, так и отраслевой психологии, что при желании можно почерпнуть из нашего более раннего издания [7]. Самый большой секрет составляют отношения между рассматриваемыми идеальными сущностями. В бихевиоризме они приняли вид знаменитой формулы S-R. В последующем никакие ухищрения западной науки не смогли разрушить тесную двухчленную связь идеальных сущностей. Нам же представляется, что в качестве посредника между стимулом и реакцией стоит время, причем во множестве своих свойств [8]. Ю.К. Стрелков дает нам их, хотя ради справедливости необходимо назвать и имя Мартина Хайдеггера [9].

Итак, темп, последовательность, срок, ритм, длительность, синхронность и упорядоченность выступают посредником между двумя параллельно развивавшимися рядами, второй из которых был вынужден в ускоренном режиме догонять своего визави. Однако нас интересует не образование и психология как отдельные направления исторического развития. Самое интересное здесь заключается в экономической целесообразности указанных исторических закономерностей, которые приоткрывают завесу над финансовыми интересами общества. Чтобы разобраться в этом вопросе, необходимо провести еще одну операцию, которая открыла бы возможность симметрии и по вертикали. Для этого мы укрупним единицы информации в каждом из выделенных блоков – частного, общего и всеобщего, получив, как мы назвали, «магический квадрат» инновационной психологии (рис. 1).

В данном случае мы рассматриваем образование в контексте интегрированной в него культуры, которую необходимо освоить. Психология же превращается в гражданина, преследующего свои интересы.

Время «растворилось» в обществе, ожидающего «своего часа». И этот час настает, когда время в лице общества впитывает в себя «остатки» не востребовавшихся в культуре

Таблица 7

«Магический квадрат» инновационной психологии

Культура	Общество	Гражданин
опыт	деньги	работа
теория	личность	труд
практика	сознание деятельность	услуга

и гражданине идеальных сущностей. Самое удивительное, что эти сущности составляют основу всей жизнедеятельности. Первая из них – сознание, которое «не уместается» в культуре, поскольку отсутствует наука об образовании. Тогда сознание уходит «на хранение» во время общества, которое отныне несет за него ответственность. С другой стороны, «лишним» оказывается еще один элемент, а именно деятельность, которая также выходит за рамки отца, сына и духа святого. Выступая во множестве разновидностей, она уходит, как и сознание, «на хранение» в общество. Здесь-то, наконец, и встречаются образование и психология, которые долгое время шли друг к другу. Только образование трансформировалось в сознание, а психология – в деятельность.

В российской психологии общим местом считается принцип единства сознания и деятельности [3], но, наш взгляд, не были приведены веские аргументы в его пользу. Принцип фактически существовал на правах научной догадки или гипотезы. Мы устраняем эту несправедливость, указывая причины встречи сознания и деятельности. Одновременно мы решаем и задачу появления личности, которая в нашем «магическом квадрате» занимает центральное положение. Вклад в личность со стороны сознания и деятельности заключается в производных от них значения и смысла.

Ученые на Западе иногда подсмеиваются над склонностью наших

соотечественников следовать смыслу. Так Роберт Солсо [5], рассуждая о способах познания, говорит о том, что американцы идут от теории к фактам, используя их на практике; европейцы, напротив, идут от фактов к теории, объясняя тем самым организацию мира. Русские, по его мнению озабочены смыслом, который, как правило, не находят, и, разочарованные, вообще отказываются от какой-либо активности. По-видимому, в данном суждении есть доля истины, поскольку в российской ментальности слабо выражена способность соотносить смыслы со значением. Тем более, что существует путаница в их интерпретации даже на высшем уровне психологического знания в России.

А.Н. Леонтьев определяет значение как «обобщение действительности, которое кристаллизовано, фиксировано в чувственном носителе его, обычно в слове или словосочетании. Это идеальная, духовная форма кристаллизации общественного опыта, общественной практики» [3]. Однако этот же ученый рассматривает деятельность как «среднее звено», опосредствующее связь субъекта с реальным миром, тогда как значению придается статус единицы сознания. В сравнении с нашим «магическим» квадратом мы видим флуктуации деятельности и сознания, которые никак не могут разобраться со значением.

Аналогичная картина присутствует и в интерпретации смысла, который другой отечественный ученый - А.Р. Лурия - также приписывает сознанию, утверждая, что, с одной стороны, рассматриваемый феномен представляет собой индивидуализированное, субъективное значение, которое слово приобретает в конкретной ситуации; с другой, - смысл как единица индивидуального сознания содержит значение, и сознание развивается как движение значений [4]. Иными словами, если у А.Н. Леонтьева значение так или иначе уходит в деятельность, то у А.Р. Лурии смысл становится составляющей сознания.

С нашей точки зрения, если значение и смысл вернуть на соответствующие им места, т.е. значение – в сознание, а смысл – в деятельность, то ситуация становится более оптимистичной и управляемой. Восстанавливается принцип природосообразности, когда значение и вместе с ним сознание работают по левополушарному типу, а смыслы вместе с деятельностью – по правополушарному. Об этом один из авторов уже говорил в своей монографии [2]. Одновременно решается и проблема личности, которая является единством духовных сущностей значения и смысла. Более того, рождается инновационная экономика как направленность личности на виртуальную составляющую жизнедеятельности, каковой являются деньги.

Теперь можно говорить о разных вариантах экономического поведения: внеличностном и личностном. Простейшие внеличностные способы зарабатывания денег – криминальный, построенный на работе, и

ремесленный, основанный на опыте. В первом случае субъект направляет свою работоспособность на место, «где деньги лежат», и получив требуемое возвращается к самому себе. В другом – субъект берет денежный займ для получения начального профессионального образования и, овладев опытом мастера, начинает сам зарабатывать деньги. Иные способы зарабатывания денег описаны в нашем учебном пособии [7]. В данном же случае нас интересует личностный подход к виртуальным ценностям. Он основывается на предложении значения и смысла одновременно, причем по поводу первого утверждается культурное значение представленного на рынок продукта, а по поводу второго – гражданский смысл услуги, сопровождающей данный продукт по пути на прилавок.

Если же вслед за А.Н. Леонтьевым считать личность иерархией деятельностей как ее ядерное образование, то, несмотря на развитие видов и форм деятельности в процессе жизни человека и центрирование частных видов вокруг немногих главнейших, едва ли «срастется» «сложный процесс развития личности, который имеет свои этапы, свои стадии» [3]. И объективно, и субъективно только установление отношений идеальных сущностей значения и смысла способно «родить» личность, экономически целесообразную, направленную на инновационную экономику. Последняя посредством личности принимает форму коммерции, утверждая на финансовом рынке значения как продукт сознания, и трансформируется в бизнес, продвигая смыслы деятельности. В совокупности коммерция и бизнес как формы предпринимательства подготавливают атаку на виртуальные блага. При этом можно утверждать, что металлические деньги зарабатываются по ритму времени, бумажные – по сроку, виртуальные – по последовательности, наконец, реальные, бартерные – по темпу. Этот аспект требует дальнейших исследований, чем мы и занимаемся в настоящем. Таким образом, ориентировка во времени есть критерий инновационной экономики и материального благополучия в жизни.

Использованные источники:

1. Анцупов А.Я., Кандыбович С.Л., Крук В.М., Тимченко Г.Н., Харитонов А.Н. Проблемы психологического исследования. Указатель 1050 докторских диссертаций. 1935-2007 г.г. / Под ред. профессора Анцупова А.Я. - М: Студия «Этника», 2007. – 232 с.
2. Баранкин С.Ю. Феноменология профессиональной децентрации в деятельности персонала сферы услуг: монография. – М. «АРТКРАС», 2014. – 289 с.
3. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. // Избранные психологические произведения: В 2-х т. Т. II. - М.: Педагогика, 1983. – С. 94-231.
4. Лурия А.Р. Язык и сознание. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979. – 320 с.
5. Солсо Р.Л. Когнитивная психология. - М.: Тривола, 1996.- 600 с.

6. Стрелков В.И., Баранкин, С.Ю. Малые предприятия при колледжах и вузах. Психология и методика инноваций: учебно-практическое пособие. – М.: ООО «РАМОС», 2010. – 124 с.
7. Стрелков В.И., Баранкин С.Ю., Сафощин А.В. Инновационная психология в подготовке сотрудников полиции МВД России. - М.: ООО «РАМОС», 2013. - 298 с.
8. Стрелков Ю.К. Инженерная и профессиональная психология. – М.: Издат. центр «Академия»; Высшая школа, - 2001. – 360 с.
9. Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления. – М.: Республика, 1993. – 447 с.

*Стрилько Я.С., канд. н. в сфере гос. упр.
доцент
кафедра административного менеджмента и бизнес-
администрирования
Классический частный университет
Украина, г. Запорожье*

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА РЕГИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье проанализированы показатели интегрального индекса регионального человеческого развития в Запорожской области за период 2009-2013 годов, выявлены блоки показателей с наименьшими рейтинговыми значениями и предложены направления деятельности органов местной государственной власти и самоуправления с целью повышения интегрального индекса регионального человеческого развития.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, региональный индекс человеческого развития, возобновление населения, социальное положение, комфортность жизни, благосостояние, образование, органы местной государственной власти и самоуправления

Abstract: in the article the rates of integral index of regional human development in the Zaporozhian region for period 2009-2013 years are analyzed, the blocks of indexes with the least rating values are exposed and directions of activity of the bodies of local self-government with the target of increase of integral index of regional human development are offered.

Keywords: index of human development, regional index of human development, renewal of population, social position, comfort of life, welfare, education, the bodies of local self-government

Введение

Повышение качества жизни людей является конечной целью общественного развития, что положено в основу концепции человеческого развития, сформулированной мировым сообществом в конце 80-х годов XX

века. В условиях перехода Украины к парламентско-президентской модели построения системы государственной власти, проведения административно-территориальной реформы, необходимости преодоления последствий социально-экономического кризиса возрастает роль местных органов государственной исполнительной власти и местного самоуправления в процессах повышения качества жизни населения. Результаты расчетов региональных индексов человеческого развития (ИЧР) могут быть использованы в качестве основы для определения ключевых проблем и приоритетных направлений развития отдельно взятого региона, а количественные значения составляющих этого индекса могут служить индикатором эффективности деятельности органов государственной власти относительно развития человеческого потенциала региона.

Основные разделы

Начиная с 1990 года ООН ежегодно публикует Отчеты о мировом человеческом развитии, которые содержат сравнительные данные об уровне человеческого развития всех стран. Основой для сравнения являются расчеты индексов человеческого развития по методике Программы развития ООН (ПРООН) с использованием данных о состоянии здоровья, уровне образования и благосостоянии населения.

Однако механическое применения методики определения ИЧР ПРООН является нецелесообразным для построения соответствующих региональных интегральных индексов. Причин этому несколько:

– международная методика ориентирована только на ту информацию, которая имеется во всех без исключения странах, в то время как существующая в Украине статистическая база позволяет учесть значительно более широкий круг показателей;

– информация не по всем показателям, характеризующим развитие страны в целом, достаточно надежна в разрезе отдельных регионов (это касается, например, объемов ВВП и доли студентов ВУЗов в составе населения соответствующего возраста, которая является завышенной в регионах с мощными учебными центрами благодаря притоку жителей других регионов);

– расчеты ИЧР по ограниченному количеству показателей существенно увеличивают влияние качества данных по каждому из них (или случайных колебаний) на объективность конечного результата;

– методика ПРООН основана на одинаковой важности (весе) всех составляющих человеческого развития, что не является полностью обоснованным, поскольку разные составляющие оказывают неодинаковое влияние на человеческое развитие в целом: например, уровень экономического развития страны существенно влияет на развитие таких отраслей как образование и охрана здоровья;

– ориентация системы показателей исключительно на позитивные

характеристики (стимуляторы) человеческого развития – чем выше значение показателя, тем выше уровень развития по этому показателю соответствующего региона – оставляет вне поля зрения негативные индикаторы развития общества, в частности преступность, безработицу, экологическое загрязнение и тому подобное [3].

Развивая глобальные идеи построения индекса человеческого развития, сформулированные специалистами ООН, Госкомстат совместно с учеными НАН Украины под руководством Э. Либановой разработали методику расчета регионального индекса человеческого развития, адаптированную к национальным условиям, прежде всего к национальной статистической базе [4]. Согласно методике региональный индекс человеческого развития рассчитывается по 33 показателям, объединенных в 6 блоков в соответствии с основными аспектами человеческого развития: возобновление населения, социальное положение, комфортная жизнь, благосостояние, достойный труд, образование (рис. 1).

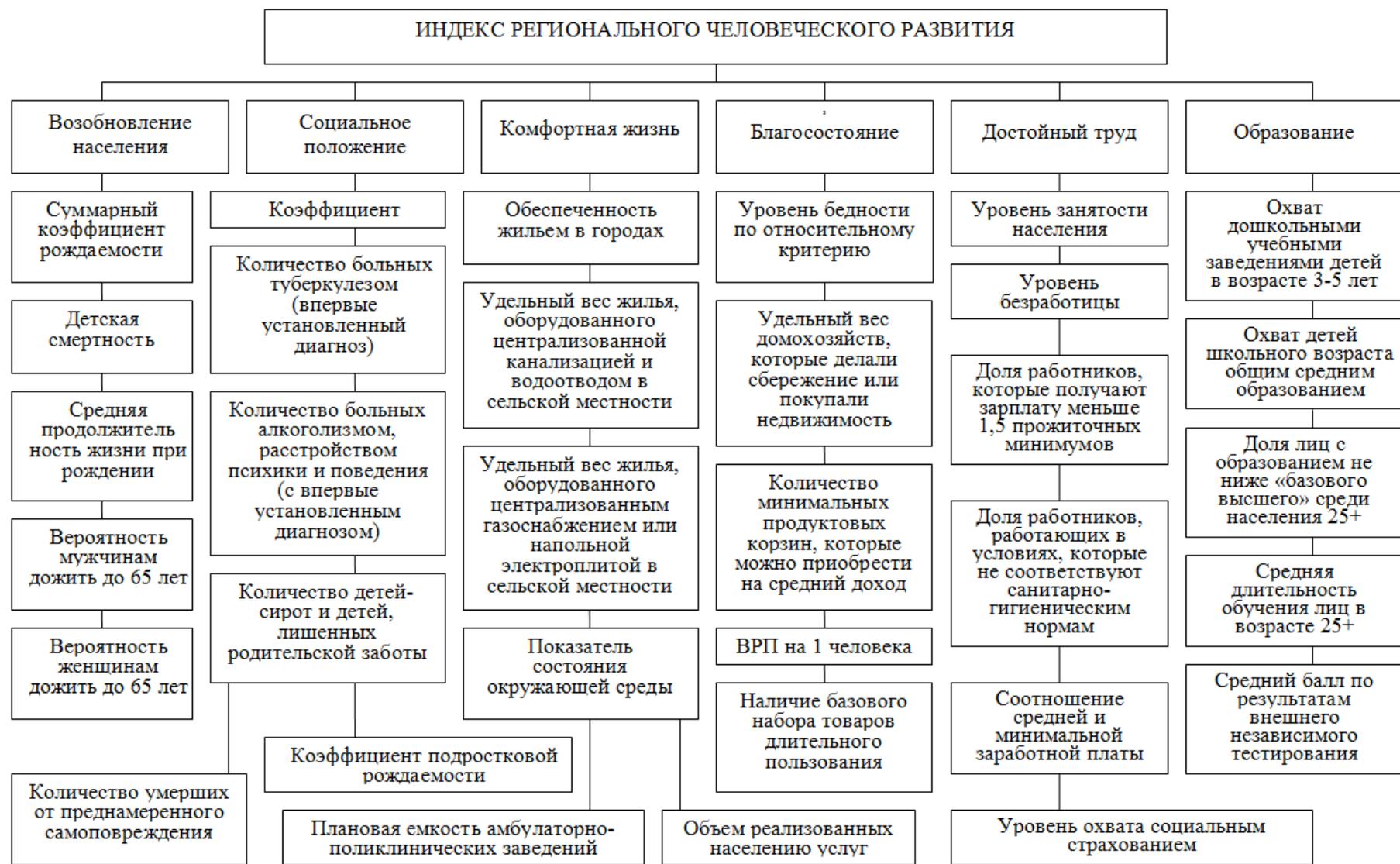


Рис. 1. Общая схема блоков и показателей, характеризующих человеческое развитие регионов Украины [4]

Принципами отбора показателей являются: пригодность для ежегодных расчетов; обеспеченность имеющейся информацией Государственной службы статистики Украины; обеспечение надежности оценок на региональном уровне; соответствие специфике проблем человеческого развития в Украине (дифференциация отдельных показателей по возрасту, полу и типом местности); однозначность трактовки влияния на человеческое развитие; отсутствие высокой корреляции между отдельными показателями; достаточность статической и динамической вариации.

Изучение динамики индекса человеческого развития Запорожской области представляет интерес по нескольким причинам: Запорожская область – это регион с мощным промышленным и интеллектуальным потенциалом (на территории области производится 12,1% общего объема чугуна, 14% стали, 15,6% готового проката, 11,9% кокса, 26,5% электроэнергии [1]); благоприятное географическое положение области позволяет развивать сельскохозяйственное производство, туризм, санаторно-курортную деятельность; область занимает 11 место по привлечению прямых иностранных инвестиций.

В соответствии с расчетами специалистов Института демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи Национальной академии наук Украины интегральный индекс регионального человеческого развития (ИИРЧР) Запорожской области за период 2009-2013 гг. значительно вырос (табл. 1).

Таблица 1

**Интегральный индекс регионального человеческого развития
Запорожской области, 2009-2013 гг. [2]**

год	2009		2010		2011		2012		2013	
показатель	индекс	ранг								
значение	3,6237	12	3,6401	10	3,8047	6	3,9556	5	3,9063	6

Наивысшего уровня показатель достиг в 2012 г. – пятое место в национальном рейтинге. Первые четыре позиции в рейтинге 2012 г. заняли Харьковская, Закарпатская, Черновицкая и Львовская области. Следует отметить, что три из четырех названных регионов-лидеров не являются крупными промышленными центрами и высокие показатели ИИРЧР обоснованы высоким уровнем образования населения (что характерно для всех областей Украины) и сравнительно высоким уровнем возобновления населения (в основном за счет более высокой рождаемости).

Снижение ИИРЧР Запорожской области в 2013 году было связано с ростом цен, снижением уровня доходов населения, отрицательной динамикой демографических показателей, ухудшением экологической и криминальной обстановки. В 2013 г. наиболее низкие значения среди составляющих элементов ИИРЧР имели блоки показателей «комфортная жизнь», «социальное положение» и «возобновление населения» (табл. 2).

Параметры человеческого развития в Запорожской области, 2013 г. [2]

Блок показателей	2013 год	
	индекс	ранг
Возобновление населения	0,679	17
Социальное положение	0,400	19
Комфортная жизнь	0,527	20
Благосостояние	0,877	1
Достойный труд	0,584	11
Образование	0,840	5
Интегральный индекс регионального человеческого развития	3,9063	6

С целью повышения индекса регионального человеческого развития в Запорожской области, на наш взгляд, местным органам государственной власти и самоуправления необходимо направить свои ресурсы на решение таких проблем: реформирование системы здравоохранения области; реформирование органов обеспечения правопорядка; расширение объемов жилищного строительства; реализация программ по защите окружающей среды.

Реформирование системы здравоохранения в Украине и в Запорожской области выявило массу проблем, требующих взвешенных административных и экономических решений. Среди таких проблем, в первую очередь, специалисты называют наличие коррупционных схем при тендерных закупках медикаментов. Для устранения таких схем необходимо разделить процесс оказания медицинской помощи лечебными учреждениями от системы обеспечения препаратами.

Еще одной проблемой в сфере здравоохранения является правовой казус, возникший в результате вывода лечебных учреждений из-под юрисдикции профильного Министерства: медучреждения должны выполнять распоряжения Министерства, но финансируют их исключительно местные советы. Решением проблем финансирования может быть применение зарубежного опыта по созданию «университетских клиник», которые финансируются из нескольких источников: собственные, государственные и страховые фонды.

Реформа системы правоохранительных органов в некоторых областях Украины началась с создания Национальной полиции. Однако в Запорожской области не произошло существенных изменений в системе МВД. Специалисты и жители области считают это упущением местных органов власти. Тем не менее, для обеспечения эффективности преобразований в данной сфере необходимо тщательно проработать организационные и финансовые вопросы, а также разработать план действий по трудоустройству уволенных сотрудников силовых структур.

Таким образом, реформирование систем здравоохранения и обеспечения правопорядка позволит существенно повысить значения таких показателей ИИРЧР как «возобновление населения» и «социальное положение». В блоке показателей «комфортная жизнь» наихудшая ситуация складывается по обеспеченности жильем жителей города, обеспечению централизованным газоснабжением в сельской местности и состоянию окружающей среды.

С целью повышения комфортности жизни населения Запорожской области местные органы государственной власти и самоуправления должны обеспечить благоприятные условия для развития предприятий, работающих в сфере жилищного строительства и строительства коммуникаций. Это подразумевает предоставление кредитов, налоговых льгот, привлечение иностранных и внутренних инвестиций. Источником средств для внутренних инвестиций должны служить вклады населения в банковские учреждения, а для этого необходимо повысить престиж банковской системы, утраченный в результате последних финансового и социально-политического кризисов.

Реализация экологической политики на данный момент осуществляется путем выявления и наказания виновных в загрязнении окружающей среды, фиксации и анализе последствий техногенного воздействия на природу, изучении воздействия вредных факторов на человека, растительный и животный мир, заболеваемость и смертность населения. И поскольку часто невозможно уменьшить уровень отрицательного влияния производства на среду без изменения технологических процессов, природоохранная деятельность должна быть направлена либо на улучшение действующих, либо на создание преимущественно новых технологических процессов, направленных не только на то, чтобы решать утилитарные проблемы, но и на защиту окружающей среды [5].

Заключение

Анализ динамики интегрального индекса регионального человеческого развития Запорожской области за 2009-2013 гг. показал, что до 2013 г. отмечался его рост. Однако в связи с ростом цен, снижением уровня доходов населения, отрицательной динамикой демографических показателей, ухудшением экологической и криминальной обстановки в 2013 г. этот показатель снизился. Наиболее низкие значения среди составляющих элементов ИИРЧР имели блоки показателей «комфортная жизнь», «социальное положение» и «возобновление населения».

С целью повышения индекса регионального человеческого развития в Запорожской области местным органам государственной власти и самоуправления необходимо направить свои ресурсы на решение таких проблем: реформирование системы здравоохранения области; реформирование органов обеспечения правопорядка; расширение объемов

жилищного строительства; реализация программ по защите окружающей среды.

Использованные источники:

1. Запорожская область [Электронный ресурс] // «Имиджевый сайт № 1» [сайт]. [2015]. URL: <http://ukrbizness.org/zaporozhskaya-oblast> (дата обращения: 27.09.2015).
2. Интегральный индекс регионального человеческого развития, 2013. [Электронный ресурс] // Институт демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи Национальной академии наук Украины. Мониторинги: [сайт]. [2013]. URL: http://www.idss.org.ua/ukr_index.html (дата обращения: 24.09.2015).
3. Калачова И.В. Показатели регионального человеческого развития как инструмент оценки эффективности социально-экономической политики [Электронный ресурс] // Научное сообщество Ивана Кушнера: [сайт]. [2012]. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=333> (дата обращения: 26.09.2015).
4. Методика измерения регионального человеческого развития. Киев, 2012. 50 с. [Электронный ресурс] // Институт демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи Национальной академии наук Украины. Методики: [сайт]. [2012]. URL: http://www.idss.org.ua/ukr_index.html (дата обращения: 24.09.2015).
5. Экологическая ситуация в Украине и в Запорожье [Электронный ресурс] // Сайт Татьяны Столяренко: [сайт]. [2003]. URL: <http://ecoz.at.ua/publ/1-1-0-5> (дата обращения: 27.09.2015).

Стукова Ю.Е., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Султанова Я.Т.

студент

*СКФФГБОУ ВПО «Российский государственный
университет правосудия»*

Россия, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших факторов увеличения объёма производства продукции на предприятиях является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование.

Проблема повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей предприятий является центральным звеном в период совершенствования рыночной экономики в России. От того, какой подход будет выбран к решению данной проблемы, зависит финансовое состояние организации в целом и ее конкурентоспособность на рынке.

Анализ повышения эффективности производства является одной из актуальных тем, так как он содействует рационализации, экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат. В результате этого укрепляется экономика предприятия, повышается эффективность его деятельности.

Поэтому проведение комплексного, экономико-статистического анализа наличия и использования основных производственных фондов позволяет выявить пути повышения экономической эффективности их использования в рыночных условиях.

В результате проведенного исследования, было выявлено, что среднегодовая стоимость основных производственных фондов в отчетном году по сравнению с базисным уменьшилась на 32,29 %. В 2012 г. среднегодовая стоимость основных производственных фондов составила 37875 тыс. руб., что на 87,99 % меньше, чем в 2013 г. Это связано с тем, что в 2012 году машинно-тракторный парк не обновлялся в достаточном количестве. Динамика основных фондов предприятия показывает, что в 2013 году по сравнению с 2011 г. идет уменьшение активной части основных производственных фондов на 72,9 % (рисунок 1).

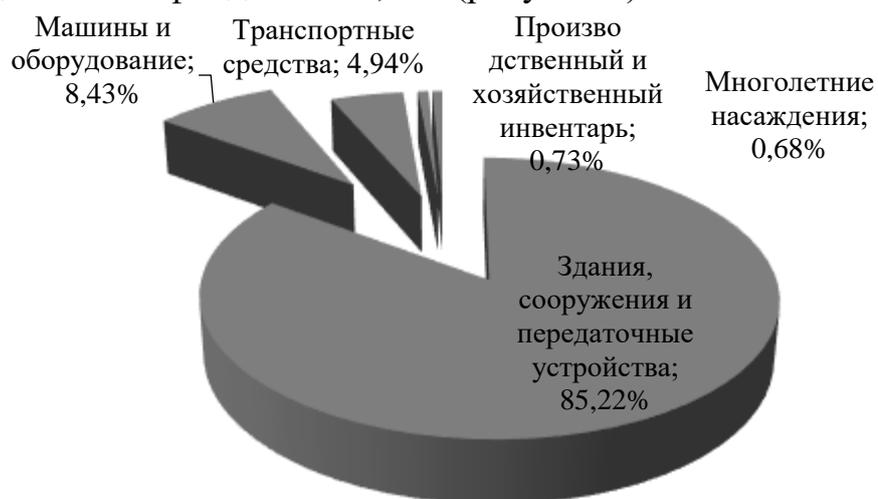


Рисунок 1 – Структура основных производственных фондов за 2013 год

Если рассматривать отдельные группы пассива основных производственных фондов, то в целом происходит снижение стоимости пассива. Только многолетние насаждения остаются без изменения и составляют 128 тыс. руб. как в отчетном, так и в базисном году.

Анализ состояния основных фондов показывает, что имущество предприятия находится в хорошем состоянии (таблица 1). Об этом свидетельствует коэффициент годности, который увеличивается до 0,954 в

2013 г. Коэффициент обновления в 2011 г. составляет 0,003, а в 2013 г. составляет 1,023, что свидетельствует о том, что предприятие в 2013 г. вкладывает гораздо больше средств в основные фонды. Отклонение по сроку обновления составило – 588,35. Соотношение коэффициентов поступления, выбытия не оптимально, что не может обеспечить предприятие на долгие годы работоспособными основными фондами. Доля основных фондов, выбывших из производства, составила в 2013 году 54,3 %. Наблюдаем значительное отклонение в коэффициенте поступления, которое составило 1,02, а это значит, что в 2013 году произошел рост и поступление единиц техники за счет обновления.

Таблица 1 – Данные о движении и техническом состоянии основных фондов

Наименование показателя	Уровень показателя		
	2011 год	2013 год	Отклонение(±)
Коэффициент обновления	0,003	1,023	1,02
Срок обновления	588,788	0,053	- 588,735
Коэффициент выбытия	0,519	0,457	- 0,062
Коэффициент прироста	-1,074	0,988	2,072
Коэффициент износа	0,400	0,046	- 0,354
Коэффициент годности	0,600	0,954	0,354
Коэффициент роста	0,482	18,403	17,921
Коэффициент поступления	0,003	1,023	1,02

Изучив показатели наличия и использования основных производственных фондов, выявили, что фондоёмкость в 2011 году составляла 1,085, то есть стоимость основных производственных фондов, приходящихся на один рубль произведённой продукции равна 1 рубль 8 копеек. В 2013 году эта величина составила – 0,671. Это означает, что стоимость основных производственных фондов, приходящихся на один рубль произведённой продукции, равна 67 копеек.

Фондоотдача в среднем за 5 лет фондоотдача составила 1,895 тыс.руб., ежегодно она увеличивалась на 0,005 тыс.руб. или в 1,004 раза, или на 4 %. Значение 1 % прироста в среднем за исследуемый период составило 0,012%.

Отсюда следует, что среднее значение фондоотдачи за период 2009–2013 гг. составило 1,895 тыс.руб. (рисунок 2). При этом происходило её увеличение в среднем на 0,211 тыс.руб.

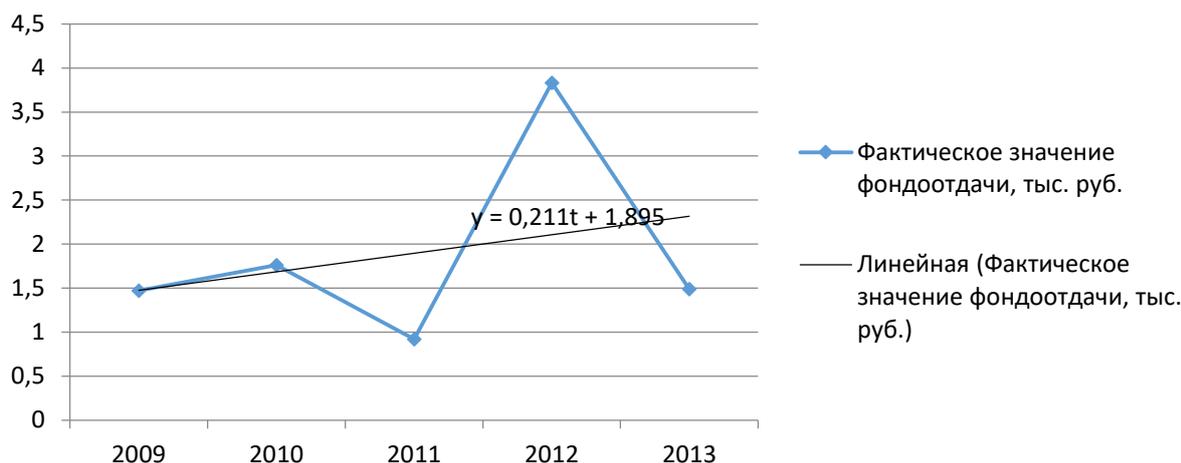


Рисунок 2 – График теоретического выравнивания фондоотдачи

Анализ влияния использования средств труда на объём выручки от реализации продукции показал, что фондоотдача увеличилась на 0,57 или на 57% в отчетном году по сравнению с базисным, выручка от продажи в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 7485 тыс. руб. (таблица 2).

Таблица 2 – Влияние использования средств труда на объём выручки от реализации продукции

Показатель	2011 г.	2012 г.	Влияние факторов в 2012 г.	2013 г.	Влияние факторов в 2013 г.
Выручка от продажи продукции, тыс.руб.	100354	149367	x	107839	X
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб.	105154,5	37875,0	x	71201,0	X
Фондоотдача	0,921	3,832	x	1,491	X
Общее изменение выручки от продажи, тыс.руб.	x	x	49013	x	- 41528
в том числе за счет изменения:					
- среднегодовой стоимости основных средств	x	x	-61964,4	x	127705,2
- фондоотдачи	x	x	110254,1	x	- 166681,5
Итого общая величина факторов	x	x	48289,8	x	- 38976,3

Общее изменение выручки от продажи в 2012 году увеличилось 49013 тыс. руб., а в 2013 году снизилось на 41528 тыс. руб. В том числе за счет изменения среднегодовой стоимости основных фондов в 2012 году снизилась на 61964,4 тыс. руб., а в 2013 году увеличилась на 127705 тыс. руб. А также за счет фондоотдачи: в 2012 году изменение составило 48289,8 тыс. руб. в сторону увеличения, а снижение произошло в 2013 году на 166681,5 тыс. руб. Итого общая величина факторов составила в 2012 году 48289,8 тыс. руб., а в 2013 году составила (- 38976,3) тыс.руб.

С целью повышения качества управления и эффективности использования основных производственных средств специалистами предлагаются следующие рекомендации:

- освобождение от излишнего оборудования и других основных средств путем их продажи или сдачи в аренду;
- своевременное и качественное проведение ремонтов;
- повышение уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременное обновление основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышение коэффициента сменности работы предприятия (если это экономически целесообразно);
- улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышение уровня механизации и автоматизации производства;
- повышение уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- внедрение новой техники и прогрессивной технологии (малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей);
- совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоев машин и оборудования и т.д.

Стукова Ю.Е., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Чернецкая О.В.

студент

СКФФГБОУ ВПО «Российский

государственный университет правосудия»

Россия, г. Краснодар

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

В теории оценки известно три основных подхода к определению стоимости, на которых строятся конкретные методы оценки недвижимости: затратный, доходный и сравнительный.

Затратный подход – это подход к оценке недвижимости основанный на том, что покупатель не заплатит за объект больше, чем стоит его строить заново по текущим ценам на землю, стройматериалы и работы. В основе данного метода лежит предположение о том, что информированный покупатель не заплатит за объект больше, чем суммарные затраты на строительство аналогичного объекта той же полезности, т.е. принцип замещения.

Доходный подход – оценивает стоимость недвижимости в данный момент как текущую стоимость будущих денежных потоков, т. е. отражает: качество и количество дохода, который объект недвижимости может принести в течение срока своей службы; риски, характерные, как для оцениваемого объекта, так и для региона в целом. Метод основан на принципе ожидания, означающем, что покупатель приобретает недвижимость в ожидании получения дохода от ее использования.

Метод прямого сравнения продаж – это метод оценки стоимости объекта путем анализа фактических сделок купли-продажи аналогичных объектов недвижимости, сравнения их с оцениваемым объектом и внесения соответствующих поправок на различия, которые имеются между сопоставимыми объектами и оцениваемым объектом (основан на принципе замещения). Этот метод эффективен для активного рынка, на котором можно найти похожие сделки и необходимую информацию о нем.

Правильный выбор подхода к оценке конкретного объекта недвижимости является залогом правильной и взвешенной оценки. При развитом рынке и информационной инфраструктуре все подходы должны давать одинаковую оценку стоимости недвижимости, однако такая ситуация довольно редкое явление. Это связано с тем, что рынок недвижимости является несовершенным рынком. [3]

На сегодняшний день инвестирование в объекты недвижимости являются одним из самых популярных способов вложения средств. Это можно объяснить тем, что недвижимость пользуется постоянным спросом и имеет стабильную стоимость, независимую от состояния экономики. Для того чтобы определить насколько прибыльным является вложение в тот или иной вид имущества, необходима адекватная оценка инвестиций вкладываемых в недвижимость.

При этом, применительно к объектам недвижимости выделяют:

-реальные инвестиции – это вложения в создание или развитие объектов недвижимости, реконструкцию или техническое перевооружение предприятий;

-портфельные инвестиции – это вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, инвестиционных фондов, страховых и других финансовых компаний. Следовательно, инвесторы увеличивают свой финансовый капитал, получая дивиденды – доход на ценные бумаги, аналогично ренте или вклад денежных средств в банк. Денежные средства вкладывают в создание (развитие) объектов недвижимости, так как без материального производства неоткуда получать прибыль. Реальные вложения денежных средств, израсходованных на приобретение акций, ценных бумаг, осуществляют организации, выпустившие корпоративные бумаги для привлечения финансовых средств с целью создания (развития) объектов недвижимости;

-инвестиции в нематериальные активы – вложения на приобретение имущественных прав и прав владения земельными участками, зданиями, сертификатов и лицензий, патентов на изобретения, свидетельств на новые технологии, фирменные наименования и т. д. [1]

Инвестиции в недвижимость могут осуществляться разными способами: прямой покупкой объекта недвижимости либо прав на него с целью последующего развития, покупкой зданий и сооружений с целью их эксплуатации и получения дохода.

Существуют разнообразные инвестиционные инструменты и технологии инвестирования в недвижимость. Наиболее широко применяются: вклад собственных средств компании и заемный капитал, ипотека, лизинг, долговые обязательства, взаимно-паевые фонды. Постоянно идет поиск новых путей и форм в этой области, разрабатываются различные схемы финансового инвестирования в недвижимость. [2]

Основные формы вложения инвестиций в недвижимость можно структурировать по принципу построения капитала, при помощи которого приобретается объект недвижимости:

1. финансирование с помощью только собственного капитала.
2. финансирование с помощью заемного капитала.
3. финансирование с помощью смешанного капитала – собственного и заемного.

В связи с этим, помимо высоких прибылей и постоянного источника дохода в виде стоимости аренды инвестиции в недвижимость связаны с рядом существенных рисков, среди которых можно выделить следующие:

- зависимость от законодательных актов и политики государства в целом;
- низкая ликвидность;
- постоянные траты на обязательные платежи в виде налогов и коммунальных сборов.

Таким образом, все методы, виды и технологии установления, подбора и определения стоимости недвижимости которые были рассмотрены, основаны на рыночных показателях и при этом правильно применены, ведут к одному и тому же выражению рыночной стоимости. При этом любой метод, основанный на рыночной информации, является по своей сути сравнительным. Следовательно, именно качество информации и правильность применения процедур может служить ограничением на использование того или иного метода. Также можно выделить, что объекты недвижимости в случае снижения эффективности их использования могут изменять свое назначение. Это происходит как под воздействием тенденций и факторов на рынке недвижимости, так и в результате износа зданий или каких либо улучшений.

Использованные источники:

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009.
2. Камаев О. Финансовые ресурсы и капитал организации / О. Камаев // Финансы и кредит. – 2007. - №21. – С. 15 – 19.
3. Мурзин А.Д. Экономика недвижимости: учебное пособие – Ростов н/Д: РГСУ, 2008.

*Субботина А.А.
студент 2 курса*

*Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЭКСПОРТА РФ ЗА 2010-2014 ГГ.

Данная статья посвящена построению тренда, характеризующего динамику экспорта РФ, посредством взвешенной скользящей средней на основе аддитивной сезонной модели.

Ключевые слова: экспорт, торговля, сезонность, кризис, динамика.

Мировая торговля включает два взаимосвязанных процесса: экспорт и импорт. Экспорт - продажа иностранным контрагентам товаров с вывозом их за границу. Импорт — приобретение у иностранных контрагентов товаров с ввозом их из-за границы.

Общая величина экспорта и импорта отдельной страны образует ее внешнеторговый оборот. Объем всей мировой торговли подсчитывается путем суммирования только объемов экспорта каждой страны.

Помимо показателей экспорта и импорта во внешнеторговой статистике используется показатель внешнеторгового сальдо, представляющего собой стоимостную разницу между экспортом и импортом.

При изучении и прогнозировании рядов динамики важной задачей является определение основной тенденции развития, для определения которой используются различные приемы и методы.

Одним из приемов выявления тенденции является метод скользящей средней. Суть метода состоит в замене абсолютных данных средними арифметическими за отдельные периоды. Расчет средних ведется способом скользящего, то есть постепенным исключением из принятого периода скользящего первого уровня и включением следующего.

Основная тенденция (тренд) показывает, как воздействуют систематические факторы на уровень ряда динамики, а колеблемость

уровней около тренда служит мерой воздействия остаточных факторов.

Проверка адекватности выбранных моделей реальному процессу (в частности, адекватности полученной кривой роста) строится на анализе остаточной компоненты. Остаточная компонента получается после выделения из исследуемого ряда систематической составляющей (тренда и периодической составляющей, если она присутствует во временном ряду). В нашем случае исходный временной ряд описывает процесс, не подверженный сезонным колебаниям.

Рассмотрим основные статистические показатели, приведенные в официальных изданиях Госкомстата. Ежемесячный объем российского экспорта в период с 2010 по 2014 год.

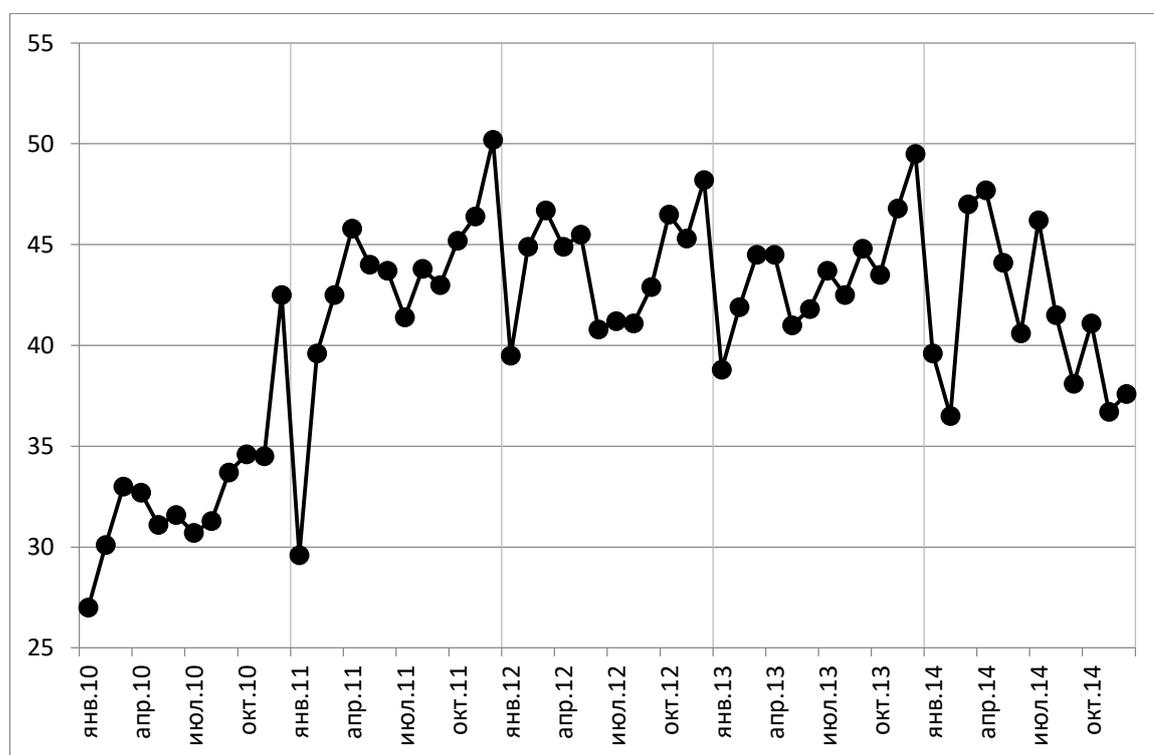


Рисунок 1. — Динамика экспорта в исследуемом временном интервале

Исходя из данных, отмеченных на графике, видно, что в период с января по ноябрь 2010 года наблюдается медленное увеличение объема экспорта, в декабре 2010 года происходит значительный скачок, а затем в январе 2011 года отмечен резкий спад показателя.

Наибольший объем экспорта наблюдался в конце года, то есть в декабре. Данная тенденция характерна практически для каждого года. В январе происходит сокращение внешнеторговых операций и объемы экспорта и импорта традиционно низкие. Небольшой спад в стоимостной оценке экспорта со странами дальнего зарубежья в мае 2013 года объясняется также снижением цены нефти. В мае цена упала до 112,06 доллара за баррель.

С июля 2014 года происходит снижение объема общего экспорта РФ. Причиной этого послужило ухудшение экономической обстановки в России, вызванное резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины.

Падение привело к сокращению выручки от экспорта энергоносителей, составляющих около 70 % от объёма экспорта России.

Проанализировав график, выделяется фактор, влияющий на данную ситуацию, который можно назвать сезонным. Сезонность - периодические колебания, наблюдаемые в рядах динамики; периодически повторяющиеся из года в год сезонные колебания, сопровождающиеся повышением и снижением уровней в отдельные месяцы или кварталы.

Сезонность — строго периодические и связанные с календарным периодом отклонения от тренда. Существует аддитивная сезонность — амплитуда сезонных колебаний не имеет ярко выраженной тенденции к изменению во времени $Y_t = T_t + S_t + \varepsilon_t$, T_t — трендовая составляющая ряда Y_t , S_t — сезонная составляющая ряда Y_t , ε_t — случайная ошибка); и мультипликативная сезонность — амплитуда сезонных колебаний имеет выраженную тенденцию к изменению во времени $Y_t = T_t * S_t * \varepsilon_t$, T_t — трендовая составляющая ряда Y_t , S_t — сезонная составляющая ряда Y_t , ε_t — случайная ошибка).

Сезонным колебаниям подвержены внутригодовые уровни многих показателей. Например, сезонные колебания объемов экспорта и импорта зимней и летней обуви, одежды, мороженого, зонтиков, сельскохозяйственной продукции. Сезонность экспорта определяется как среднее значение переменной за тот же месяц четырех предшествующих лет.

При графическом изображении таких рядов сезонные колебания проявляются в повышении и снижении уровней в определенные месяцы (кварталы).

Однако сезонные колебания не являются строго периодическими, со временем они могут эволюционировать.

Наблюдение за сезонными колебаниями позволяет устранить их там, где они нежелательны, а также решить ряд практических задач, например, необходимо уменьшать колебания внешнеторгового оборота, цен в разные периоды времени на одну и ту же позицию ТН ВЭД, объема товарных партий.

При изучении рядов динамики, содержащих «сезонную волну», ее выделяют из общей колеблемости уровней и измеряют. Существует 2 основных метода для решения этой задачи: расчет индексов сезонности и гармонический анализ.

Для того чтобы модель давала более точные результаты необходимо

ввести поправку на сезонность. Поправка на сезонность (Seasonal Adjustment) производится по методике Census x-12, которая была разработана Бюро переписи населения США в ходе длительных исследований на большом количестве статистических данных и зарекомендовала себя в качестве одной из самых удачных. Ниже представлен график динамики экспорта с поправкой на сезонность.

Далее для наглядности целесообразно построить график с изображением исходных данных и ряд без сезонных компонент.

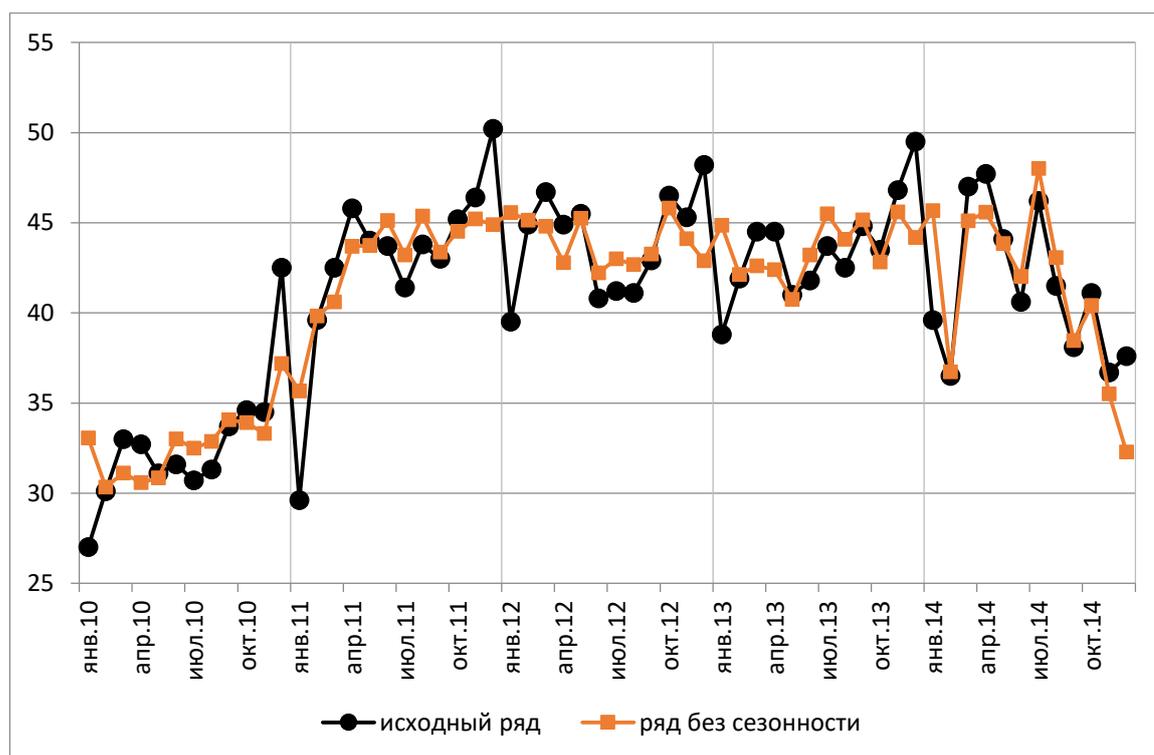


Рисунок 2. — Соотношение исходного ряда и ряда без сезонной компоненты

На графике отчетливо прослеживаются сезонные колебания с периодом, равным одному году, которые наслаиваются на монотонно возрастающий тренд, причем в последнем году экспорт заметно снижается.

Использованные источники:

1. Байков М. Актуальные проблемы экономических отношений Россия — ЕС//МЭ и МО. — 2009. №6. — с. 29-36.
2. Федеральная служба государственной статистики. Интерактивная витрина [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cbssd.gks.ru>.

*Сулова М.Е.
студент
Рудалева И.А.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории
Институт управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань*

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

В данной статье приведены результаты корреляционно-регрессионного анализа, в ходе которого была выявлена функциональная взаимосвязь между следующими показателями банковской деятельности: размер кредитного портфеля, вклады физических лиц, чистая прибыль. Дана оценка влияния факторов чистой прибыли на доходность коммерческого банка.

Ключевые слова: чистая прибыль, размер кредитного портфеля, вклады физических лиц, корреляционно-регрессионный анализ.

Основной целью деятельности коммерческого банка является получение чистой прибыли. Чистая прибыль – один из итоговых показателей эффективности банка, отражающий результат всех направлений работы банка и определяющий положение банка на рынке банковских услуг.

Анализ эффективности банковской деятельности, с точки зрения ее доходности, позволяет своевременно выявить менее прибыльные операции банка, изменять кредитную и процентную политику, разрабатывать рекомендации возможного получения больших доходов. Поэтому регулярный анализ значимости факторов изменения чистой прибыли банков является в условиях финансового кризиса весьма актуальным [4].

В рамках данного исследования проведен корреляционно-регрессионный анализ факторов изменения чистой прибыли коммерческих банков Республики Татарстан. Исходными данными для его проведения послужили показатели функционирования коммерческих банков Республики Татарстан за январь – июль 2015 года, представленные на специализированном информационном портале [5].

Из множества факторов, определяющих результативность деятельности банка, с помощью матрицы парных коэффициентов были отобраны два фактора, оказывающих наибольшее влияние на формирование чистой прибыли банка – размер кредитного портфеля и величина вкладов физических лиц.

Для каждого месяца изучаемого периода нами были построены уравнения множественной регрессии (линейная функция

$y_x = a + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2$, где Y – чистая прибыль коммерческого банка, тыс. руб.; X_1 – размер кредитного портфеля, тыс. руб.; X_2 – величина вкладов физических лиц, тыс. руб.), рассчитаны коэффициенты множественной регрессии и коэффициенты детерминации.

В результате проведенных расчетов были получены следующие показатели (табл. 1).

Таблица 1

Показатели корреляционно-регрессионного анализа данных
за январь – июль 2015 года

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
Параметр b1 уравнения регрессии	-0,00046	0,00304	0,00366	-0,00284	-0,00323	-0,01362	-0,03843
Параметр b2 уравнения регрессии	0,00924	-0,00924	-0,01121	-0,00272	-0,00196	0,01359	0,04947
Множественный коэффициент корреляции	0,37719	0,68821	0,58016	0,82204	0,82553	0,93060	0,95915
Коэффициент детерминации	0,14227	0,47363	0,33658	0,67575	0,68151	0,86601	0,91997

Параметр b1 уравнения множественной регрессии показывает среднее изменение чистой прибыли при изменении размера кредитного портфеля на единицу его собственного измерения [1]. Как видно по таблице, увеличение размера кредитного портфеля на 1 тыс. руб. оказывает либо незначительный положительный, либо отрицательный эффект на формирование чистой прибыли банка. В июле значение параметра b1 достигло – 0,03843, то есть, при увеличении размера кредитного портфеля на 1 тыс. руб. чистая прибыль банка в среднем уменьшалась на 38,43 руб.

Параметр b2 уравнения множественной регрессии показывает среднее изменение чистой прибыли при изменении размера вкладов физических лиц на единицу его собственного измерения. Коэффициент регрессии при втором факторном признаке по данным за январь 2015 года составил 0,00924. Иными словами, увеличение вкладов физических лиц приводило к незначительному увеличению чистой прибыли банка – в среднем на 9,24 руб. В период с февраля по апрель коэффициент принимал отрицательные значения, что свидетельствует о негативном влиянии увеличения сумм вкладов физических лиц на формирование чистой прибыли. Так, в марте увеличение размера привлеченных средств на 1 тыс. руб. вызывало снижение чистой прибыли банка на 11,21 руб. В июне и июле наблюдается резкое увеличение значений рассматриваемого коэффициента. Так, в июле

увеличение вкладов физических лиц приводило к увеличению чистой прибыли банка в среднем на 49,47 руб.

Следовательно, по результатам деятельности банков за период с января по июль 2015 года можно сделать вывод о том, что проводимые ими кредитные операции убыточны, а привлечение денег на депозиты только в последнее время стало давать положительный финансовый результат.

Отметим, что все полученные уравнения регрессии были проверены на основе F – критерия [2]. Проверка показала, что с вероятностью 95% они достоверны и функциональны. Кроме того, проверки на адекватность при помощи t – критерия были подвергнуты и коэффициенты при факторных признаках уравнения множественной регрессии. Оба коэффициента каждого уравнения регрессии с вероятностью 95% считаются значимыми.

Как видно по таблице, в динамике прослеживается тенденция увеличения значения множественного коэффициента корреляции, что говорит об усилении взаимосвязи между показателями чистой прибыли и рассматриваемых факторов. К концу исследуемого периода связь между показателями стала очень сильной [2].

Коэффициент детерминации, являющийся критерием качества уравнения множественной регрессии [3], также возрастает в период с января по июль 2015 года, за исключением незначительного понижения в марте. Данный факт свидетельствует об увеличении влияния факторов размера кредитного портфеля и вкладов физических лиц на формирование показателя чистой прибыли банка. Так, если в январе 2015 года значение чистой прибыли банка зависело от данных факторов на 14,23 %, то в июле размер кредитного портфеля и привлеченных средств на 91,99 % определяли размер чистой прибыли банка.

В результате анализа была доказано, что кредитные операции и вклады физических лиц становятся главными факторами, от которых в большой степени зависит размер чистой прибыли коммерческого банка.

Увеличение суммы привлеченных средств физических лиц способствует увеличению прибыли коммерческого банка. Поэтому в целях роста чистой прибыли банкам рекомендуется усиливать работу по привлечению денежных средств во вклады. С целью снижения потерь чистой прибыли банкам необходимо улучшить качество оценки будущих заемщиков и проводить активную работу по возврату выданных кредитов.

Регулярный корреляционно-регрессионный анализ изменения чистой прибыли банков в условиях финансового кризиса позволит коммерческими банками проводить своевременную корректировку своей деятельности.

Использованные источники:

1. Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel: учебное пособие / В.Р. БАРАЗ. – Екатеринбург: ГОУ ВПО «УГТУ–УПИ», 2005. –

102 с.

2. Бреславцева И. В., Афанасьев М. М. Анализ составляющих чистой прибыли банка методами корреляционно-регрессионного анализа / Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2012. №4 (59). – С. 40-44.

3. Гарифуллин К. М., Исляева Р. Ф. Анализ финансового результата от продажи продукции организации с использованием корреляционно-регрессионного метода / Вестник КГФЭИ. – Казань: Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, 2(15) 2009. – С. 37 – 43.

4. Исаева П. Г., Махачев Д. М. Прибыльность коммерческого банка и основные факторы, влияющие на формирование его прибыли / Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – Махачкала: Дагестанский государственный университет, 2012, №5. – С. 122-127.

5. <http://www.banki.ru>

*Сухинин С.А., к.пед.н.
доцент, старший научный сотрудник
Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОЙ ЗОНЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ¹⁶

Побережье Азовского моря в пределах Ростовской области имеет протяженность более 200 км и охватывает территорию трех муниципальных образований – города Таганрога, Неклиновского и Азовского районов. Выгодное географическое положение, вхождение в зону влияния крупнейших городов области, благоприятные природные условия территории и наличие транспортных магистралей являются факторами, определяющими специфику социально-экономического развития Приморской зоны Ростовской области.

Главной территориальной особенностью азовского побережья Ростовской области является выход дельты р. Дон в Таганрогский залив моря и образование здесь многочисленных рукавов реки (гирл). В исторической ретроспективе они являлись местами нахождения казацких поселений, а в настоящее время на данной территории размещается г. Ростов-на-Дону и соседние муниципальные районы. Все они образуют Приморскую зону Ростовской области, идентифицируемую и делимитируемую по селитебным связям в рамках тяготеющих к морю

¹⁶ Исследование выполнено в рамках проекта в рамках Гранта РГНФ 15-07-00016 «Российско-турецкое взаимодействие в евразийском геополитическом и геоэкономическом контексте и его проекция на социально-экономическое развитие регионов Юга России».

групповых систем расселения [2]. В составе Приморской зоны области можно выделить две субструктуры:

1) приморские (и приустьевые) муниципалитеты – Азовский и Неклиновский районы, гг. Таганрог, Азов, Ростов-на-Дону, непосредственно выходящие к побережью Азовского моря или к р. Дон, имеющие отрасли и предприятия портово-промышленного комплекса.

2) муниципальные образования, интегрированные в рамках своих социально-экономических связей с приморскими муниципалитетами – это Мясниковский и Аксайский районы, города Батайск и Новочеркасск.

Хотя пространственно Приморская зона не столь значительна по территории (ее доля в площади территории области – 7,6%), но по социально-экономическим индикаторам ее удельный вес в развитии области заметен. Здесь концентрируется почти половина (48,5%) населения области и наблюдается увеличение численности жителей за счет интенсивного миграционного прироста. Благодаря притоку как внешних, так и внутренних мигрантов, именно Приморская зона обеспечивает общий прирост численности населения всей области, перекрывая миграционную убыль населения в остальных муниципалитетах. К примеру, в 2013 г. положительное сальдо миграции Приморской зоны (12,5 тыс. чел.) превысило миграционный отток (-11,4 тыс. чел.) с остальной территории области; а город Батайск, Мясниковский и Азовский районы являются единственными административно-территориальными единицами области, где впервые проявился естественный прирост за более чем два десятилетия депопуляции.

Особенности социально-экономического развития Приморской зоны Ростовской области отчетливо демонстрируют закономерности «сдвига к морю» производственной и инвестиционной активности. На долю Приморской зоны приходится более 60% всех занятых лиц области, более 70% всех предприятий и производится свыше 2/3 продукции промышленности. В пределах городов и муниципальных районов Приморской зоны концентрируется более 60% инвестиций Ростовской области, а уровень инвестиций в основной капитал, осуществляемых организациями, находящимися на территории муниципальных образований Приморской зоны, в расчете на душу населения (62,4 тыс. рублей) в 1,4 раза превышает среднеобластную величину. Приморская зона сосредотачивает также у себя большую часть административного и финансового потенциала области – на ее долю приходится более 80% всех занятых в финансовом секторе области и 59% управленческих кадров; здесь размещаются органы управления как Ростовской области, так и Южного федерального округа.

Приморская зона является одним из центров экономического роста

Ростовской области, причем не только в промышленном отношении, но и сельскохозяйственном и инфраструктурном. Так, муниципальные районы Приморской зоны традиционно входят в число лидеров области по урожайности зерновых культур (особенно, пшеницы), а Неклиновский и Мясниковский районы – по урожайности подсолнечника. На долю сельхозпроизводителей районов Приморской зоны приходится около 10% общеобластного поголовья крупного рогатого скота и свиней, а Неклиновский район, в силу интенсивного развития птицеводства, обеспечивает 1/5 часть годового сбора яиц.

В инфраструктурном отношении Приморская зона прежде всего выделяется транспортной и торгово-логистической функциями. Ростов-на-Дону, Азов и Таганрог являются крупнейшими портами России на Азовском море (табл. 1), принимают суда Азово-Черноморского и Средиземноморского бассейнов, а также суда типа «река-море», и осуществляют транспортировку, перевалку и сортировку массовых насыпных, навалочных и наливных грузов (преимущественно – металл, уголь, строительные материалы, зерно). В сочетании с удобным расположением автомобильных и железнодорожных магистралей, они образуют крупные транспортные узлы.

Таблица 1 – Морские порты Ростовской области

Порт	Площадь (территория + акватория), км ²	Грузооборот, тыс. т, 2011 г.	Габариты судов (длина / ширина / осадка), м	Кол-во причалов, ед (протяжённость, м)
Азов	11 + 1,34	4 756,8	150 / 18 / 3,7	27 (3 909,5)
Ростов-на-Дону	12,84 + 2,84	10 366,6	140 / 16,7 / 3,5	54 (8 978,9)
Таганрог	9,76 + 0,54	3 467,5	149 / 18 / 4,7	9 (1 765,7)

Примечание: составлено по данным [1], [5]

Перспективы усиления транзитного потенциала Приморской зоны Ростовской области связаны с реконструкцией и расширением Таганрогского порта и реализацией инвестиционного проекта создания мультимодального транспортно-логистического узла «Ростовский Универсальный порт», предусматривающего строительство на устьевом участке левого берега реки Дон крупного транспортного инфраструктурного комплекса пропускной способностью 16 миллионов тонн грузов в год [4].

Торгово-логистическая функция Приморской зоны, в силу выгод географического положения и наличия транспортных коммуникаций, близости к потребителям и поставщикам различных товаров и сырья, связана размещением на ее территории нескольких крупных логистических комплексов. В перспективе эта функция будет развиваться и далее

посредствам строительства и ввода в действие нового международного аэропортового комплекса «Южный» (планируемая пропускная способность – до 11,6 млн. пассажиров и до 70 тыс. тонн грузов) [3] и расширение складских площадей логопарка Батайска, что приведет к активизации оптовой и розничной торговли. Приморская зона лидирует в области как по величине розничного товарооборота (концентрируя 3/4 его суммарной величины), так и по развитию торговли – уровень розничного товарооборота на душу населения в 1,5 раза превышает среднеобластной показатель, а в Аксайском районе, за счет локализации на его территории крупных торговых комплексов, – более чем в 6 раз выше среднеобластного значения.

Особое значение Приморская зона имеет в развитии рекреации и туризма. Именно в ее пределах сосредоточено большинство туристских аттракторов области, представляющих интерес для развития познавательного туризма, а природные и социально-экономические условия создают предпосылки для расширения рекреационной функции побережья Азовского моря в пределах Ростовской области, дают дополнительные стимулы для развития спортивного туризма и бальнеологии.

Использованные источники

1. Грузооборот морских портов России за 2012 год // Ассоциация морских торговых портов. Официальный сайт – <http://www.morport.com/rus/publications/document1339.shtml/>
2. Дружинин А.Г. Экономический потенциал приморской зоны: понятийно-категориальные основы концепции // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2004. № 4. С. 54-60.
3. Международный аэропорт «Южный» // НП «Агентство инвестиционного развития Ростовской области». Официальный сайт – <http://www.ipadon.ru/offers/projects/uh/>
4. Мультиmodalный транспортно-логистический узел «Ростовский Универсальный порт» // ООО «Азово-Донская девелоперская компания». Официальный сайт - <http://a-ddc.ru/rup.php/>
5. Официальный портал «Единая система информации об обстановке в Мировом океане» в рамках ФЦП Мировой океан – <http://www.russianports.ru/>

*Сятишева А.Н.
магистр 6 курса
Гинатуллина Н.Р.
магистр 6 курса*

*Институт Управления Экономикой и Финансов
КФУ*

Россия, г. Казань

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ С ТИПОМ ЛИЧНОСТИ, СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬЮ, ГЕНДЕРНЫМ ФАКТОРОМ

Аннотация. Одной из основных целей студентов является получение знаний, а результатом можно назвать оценку преподавателя. Изучение личных качеств, а также слабых сторон необходимо для понимания личностного и социального развития студентов.

Ключевые слова. Успеваемость, тип личности, тип стрессоустойчивости, гендерный фактор.

Нередко стрессовое состояние может быть вызвано внутренними факторами - выраженной дисгармонией личности и особенностями ее склада. Одни и те же личностные особенности могут быть источниками стресса и факторами, усиливающими стресс. Английский психолог Г.Айзенк, используя предложенную Юнгом шкалу экстравертности-интровертности, построил следующую классификацию характеров с различной устойчивостью нервной системы [1]:

- меланхолик: интроверт, эмоционально неустойчивый;
- холерик: экстраверт, эмоционально неустойчивый;
- флегматик: интроверт, эмоционально устойчивый;
- сангвиник: экстраверт, эмоционально устойчивый.

Привлекая данные из физиологии высшей нервной деятельности, Айзенк высказывает гипотезу о том, что сильный и слабый типы, по Павлову, очень близки к экстравертированному и интровертированному типам личности. Природа интроверсии и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах центральной нервной системы, которые обеспечивают уравновешенность процессов возбуждения и торможения.

Отметим, что в данной работе мы используем классификацию темпераментов, выдвинутую Павловым, классификацию характеров для типов личности и непосредственно саму проверку на тип – тест Айзенка.

Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстраверсии, интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: сангвиник (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), холерик (сильный, неуравновешенный, подвижный), флегматик (сильный,

уравновешенный, инертный), меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный).

Данные, полученные на основе методики определения стрессоустойчивости Маклина (русскоязычная адаптация Н. Водопьяновой, свидетельствуют о наличии трех уровней стрессоустойчивости – А, АБ, Б. Данная шкала измеряет восприимчивость к организационному стрессу, связанную с недостаточным умением общаться, принимать ценности других людей, адекватно оценивать ситуацию без ущерба для своего здоровья и работоспособности, негибкостью поведения и пассивностью по отношению к активным формам отдыха и восстановления жизненных сил. Чем выше показатель организационного стресса, тем больше уязвимость к рабочим стрессам, чаще переживания дистресса, таких стресс-синдромов, как психическое выгорание, хроническая усталость, синдром менеджера. Высокий уровень организационного стресса связан с предрасположенностью к поведению типа «А»; средняя стресс-толерантность связана с предрасположенностью к поведению типа «АБ» (промежуточный тип поведения); высокая толерантность к организационному стрессу – к поведению типа «Б» — «иммунному» типу поведения [2].

В исследовании взаимосвязи успеваемости студентов с типом личности, стрессоустойчивостью, гендерным фактором использованы линейные данные (выборка студентов 1-6 курсов) о влиянии на собственную оценку ряда факторов : Я легко (без особого напряжения) нахожу выход из проблемных (трудных) рабочих ситуаций, мешающих мне достичь поставленных целей (задач) –У; Успеваемость- X1; При возникновении проблем я незамедлительно начинаю активно действовать - X2; После окончания рабочего дня я продолжаю думать о незавершенных или предстоящих рабочих делах - X3; Я работаю с интересными и достойными людьми, уважаю их чувства и мнения -X4; Я хорошо знаю свои собственные слабости и сильные качества, помогающие мне в работе - X5; В нашей организации работает довольно много людей, с которыми у меня теплые и доверительные отношения - X6; Мне нравится много работать, я получаю удовольствие от своей работы -X7; На работе мне часто неинтересно, я работаю только из-за денег - X8; Мне интересно встречаться, разговаривать и работать с людьми различных мировоззрений, отличающихся от моих точек зрения - X9; Часто в моей работе я берусь за большее, чем могу успеть сделать в реальное время - X10; В выходные дни я активно отдыхаю - X11; Я могу работать продуктивно только с теми, кто близок мне по духу (культуре, интересам, менталитету), или с теми, кто похож на меня - X12; Я работаю прежде всего для того, чтобы заработать себе на жизнь, а не потому, что я получаю удовольствие от своей работы -X13; В моей работе я всегда действую рационально, четко определяю приоритеты (первостепенные задачи) - X14; На работе я часто

вступаю в спор с людьми, которые думают иначе, чем я - X15; Я испытываю беспокойство по поводу сохранения своей работы - X16; В моей жизни кроме работы я успеваю заняться многими другими интересными для меня делами в различных областях (развлечения, хобби, творчество и т. д.) - X17; Я расстраиваюсь, когда дело не получается так, как я хочу - X18; Часто я не знаю, как настоять на своем в спорных вопросах - X19; Я часто не согласен (а) с моим непосредственным начальником или вышестоящими руководителями - X20; Пол X - 21; Курс- X22; Семейное положение - X23; Тип личности -X24; Тип стрессоустойчивости - X25. Методом наименьших квадратов и обобщенным методом наименьших. Моделирование выполнено с использованием программного продукта Gretl 1.9.11

	<i>Коэффициент</i>	<i>Ст. ошибка</i>	<i>t- статистика</i>	<i>P-значение</i>	
const	-0,141734	0,816435	-0,1736	0,86246	
X1	0,0582587	0,118735	0,4907	0,62453	
X2	0,0861208	0,0866785	0,9936	0,32235	
X3	-0,0267632	0,0710307	-0,3768	0,70697	
X4	0,0807342	0,0786127	1,0270	0,30641	
X5	0,198762	0,0854166	2,3270	0,02158	**
X6	-0,127367	0,0838809	-1,5184	0,13143	
X7	0,218063	0,0776091	2,8098	0,00576	***
X8	0,0496757	0,0719828	0,6901	0,49141	
X9	0,0502345	0,0783979	0,6408	0,52285	
X10	0,0230844	0,0712677	0,3239	0,74655	
X11	0,1321	0,0704709	1,8745	0,06319	*
X12	-0,0775066	0,0665791	-1,1641	0,24659	
X13	-0,0381253	0,0769259	-0,4956	0,62104	
X14	0,250142	0,082215	3,0425	0,00286	***
X15	-0,111018	0,065411	-1,6972	0,09214	*
X16	0,113729	0,0608316	1,8696	0,06388	*
X17	-0,0204444	0,074856	-0,2731	0,78521	
X18	0,247836	0,07938	3,1222	0,00223	***
X19	-0,0212448	0,065811	-0,3228	0,74737	
X20	-0,0593529	0,0700446	-0,8474	0,39841	
X21	-0,153723	0,1634	-0,9408	0,34863	
X22	-0,0125242	0,0468784	-0,2672	0,78978	
X23	0,106832	0,105224	1,0153	0,31193	
X25	0,0715542	0,139574	0,5127	0,60909	
Среднее зав. перемен	2,600000	Ст. откл. зав. перемен	0,948330		
Сумма кв. остатков	67,61504	Ст. ошибка модели	0,735473		
R-квадрат	0,495410	P-значение (F)	5,58e-10		
F(24, 125)	5,113581	Крит. Акаике	356,1608		
Лог. правдоподобие	-153,0804	Крит. Хеннана-Куинна	386,7390		
Крит. Шварца	431,4267				

Таблица 1. Модель 1: МНК, использованы наблюдения 1-150

Из данных таблиц составляем уравнение регрессии

$$Y = -0,141734 + 0,0582587 X_1 + 0,0861208 X_2 - 0,0267632 X_3 + 0,0807342 X_4 + 0,198762 X_5 - 0,127367 X_6 + 0,218063 X_7 + 0,0496757 X_8 + 0,0502345 X_9 + 0,0230844 X_{10} + 0,1321 X_{11} - 0,0775066 X_{12} - 0,0381253 X_{13} + 0,250142 X_{14} - 0,111018 X_{15} + 0,113729 X_{16} - 0,0204444 X_{17} + 0,247836 X_{18} - 0,0212448 X_{19} - 0,0593529 X_{20} - 0,153723 X_{21} - 0,0125242 X_{22} + 0,106832 X_{23} + 0,0715542 X_{24}; \quad (1)$$

Модель (1) объясняет почти 50% колебаний собственной оценки, выполняемой студентами работ. Самое существенное отрицательное отклонение под влиянием фактора X₆ (в нашей организации работает довольно много людей, с которыми у меня теплые и доверительные отношения). Самое существенное положительное отклонение под влиянием факторов X₇, X₁₄, X₁₈. Стандартная ошибка 73%. Для улучшения качества модели мы делаем тест на избыточные переменные. Нулевая гипотеза: параметры регрессии нулевые для следующих переменных: X₁, X₂, X₃, X₄, X₆, X₈, X₉, X₁₀, X₁₂, X₁₃, X₁₅, X₁₆, X₁₇, X₁₉, X₂₀, X₂₂, X₂₃, X₂₅.

Тестовая статистика: $F(18, 125) = 0,669721$

p-значение = $P(F(18, 125) > 0,669721) = 0,835127$

Испр. R-квадрат 0,398529

Модель (1) объясняет почти 40% колебаний собственной оценки, выполняемой студентами работ. Самое существенное положительное отклонение под влиянием факторов X₇, X₁₄, X₁₈.

$$-0,141734 + 0,198762 X_5 + 0,218063 X_7 + 0,1321 X_{11} - 0,0250142 X_{14} + 0,247836 X_{18} - 0,153723 X_{21} + 0,0715542 X_{24}; \quad (1.1)$$

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	0,0821936	0,417625	0,1968	0,84425	
X ₅	0,244508	0,073003	3,3493	0,00104	***
X ₇	0,22116	0,0659794	3,3519	0,00103	***
X ₁₁	0,187559	0,0581716	3,2242	0,00157	***
X ₁₄	0,240668	0,0680528	3,5365	0,00055	***
X ₁₈	0,182808	0,0656002	2,7867	0,00605	***
X ₂₁	-0,267586	0,142757	-1,8744	0,06291	*
Среднее зав. перемен	2,600000	Ст. откл. зав. перемен		0,948330	
Сумма кв. остатков	74,13583	Ст. ошибка модели		0,720022	
R-квадрат	0,446748	P-значение (F)		2,29e-16	
F(6, 143)	19,24525	Крит. Акаике		333,9711	
Лог. правдоподобие	-159,9855	Крит. Хеннана-Куинна		342,5330	
Крит. Шварца	355,0455				

Тест на избыточные переменные -

Нулевая гипотеза: параметры регрессии нулевые для следующих переменных

X₂₁

Тестовая статистика: $F(1, 143) = 3,51342$

р-значение = $P(F(1, 143) > 3,51342) = 0,0629134$

Таблица 2 .Модель 2: МНК, использованы наблюдения 1-150

Из данных таблицы 2 составляем уравнение регрессии:

$$Y = 0,0821936 + 0,244508X_5 + 0,22116X_7 + 0,187559X_{11} + 0,240668X_{14} + 0,182808 X_{18} \quad (2)$$

Модель (2) объясняет почти 46% колебаний собственной оценки , выполняемой студентами работ. Самое существенное отрицательное отклонение под влиянием фактора X_6 (в нашей организации работает довольно много людей, с которыми у меня теплые и доверительные отношения). Самое существенное положительное отклонение под влиянием факторов X_5, X_7, X_{14} . Стандартная ошибка 72%.

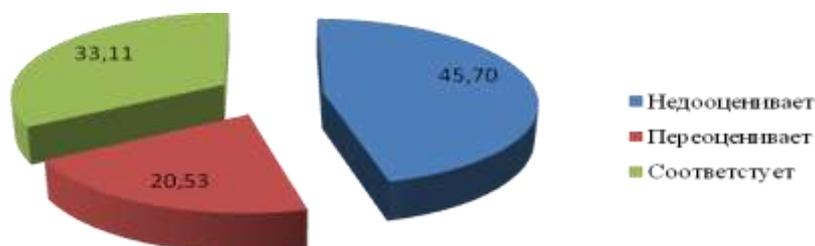


Рис.1. Соответствие оценки студентов и преподавателей работы студентов

Выполненный МНК позволил сформулировать следующие практикоориентированные выводы.

В целях повышения собственной оценки работ, выполняемой студентами, рекомендуется проведение обучения по выявлению собственных слабых и сильных качеств (обучение SWOT-анализу) необходимо улучшить учебный процесс для увеличения интереса обучающихся в получении новых знаний. Обучение рациональному распределению собственного времени.

Таким образом, для улучшения оценки собственной работы необходимо как изменение подхода в преподавании, для повышения мотивации студентов в получении новых знаний. Так же необходима работа с психологом для снижения уровня стрессовой нагрузки и для верной оценки собственного труда, так как на рисунке 1 четко видно, что из всех студентов всего 33,11% дают верную оценку.

Использованные источники:

1. Гильфанова Ф.М., Чиркова, О.Н., Бильданова В.Р. Стрессоустойчивость студентов педагогического вуза / Гильфанова Ф.М., Чиркова, О.Н., Бильданова В.Р. // Современные наукоемкие технологии. – 2013. - №7-2. – с.

204.

2. Зелко А.С. Исследование устойчивости к эмоциональному стрессу студентов-гуманитариев /А.С. Зелко // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2014. – №2(24). – с.142-144.

*Сятишева А.Н.
магистр 6 курса
Гинатуллина Н.Р.
магистр 6 курса
Институт Управления Экономики и Финансов
КФУ*

Россия, г. Казань

ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ И ВОЗРАСТА СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИСТОВ

Аннотация. Исследования стресса носит выраженный междисциплинарный характер, охватывающий широкий диапазон методов разных наук: от биохимии до социологии. В рамках изучения стресса так же рассматривается устойчивость к нему, которая имеет понятие стрессоустойчивость.

Ключевые слова. Стресс, стрессоустойчивость, организационный стресс, стресс-толерантность.

В современных исследованиях проблемы стрессоустойчивости личности большое внимание уделяется изучению психологических, личностных детерминант, определяющих реагирование человека в условиях стресса.

В своем исследовании «Стрессоустойчивость студентов и мотивация достижения» Церковский А.Л. утверждает, что «при достаточно хорошо разработанном вопросе мотивации достижения проблема взаимосвязи мотивации достижения и стрессоустойчивости (СУ) остается актуальной. Как правило, акцентируется внимание на влиянии тревоги на успешность той или иной деятельности (в том числе учебной)» [3, с.108].

Согласно исследованиям Х. Хекхаузена, Дж. Аткинсона, Д. Мак-Клелланда, «существует связь между высоким уровнем личностной тревожности и тенденцией мотивации избегания неудачи, то есть избегание неудачи характерно для высокотревожных индивидов. Стремления к мотивации достижения при высоком уровне тревожности могут быть объяснены тем, что лицам, имеющим высокую тревожность, необходимы значимые результаты достижений в деятельности для уменьшения уровня личностной тревожности» [1].

С точки зрения Кубарьковой И.С. [2]: «изучение эмоций, стресса и стрессоустойчивости как компонентов эмоционально-волевой сферы необходимо не только для понимания нормального социального и

личностного развития студентов, но также для диагностики и коррекции психических нарушений».

На наш взгляд, стрессоустойчивость будущих специалистов имеет свои характерные особенности: студенты обладают низкой сопротивляемостью к стрессу; существует взаимосвязь между уровнем стрессоустойчивости и курсом обучения студентов.

В процессе изучения зарубежных научных публикаций по теме работы, мы обнаружили, что подобного рода исследования часто проводились на базе медицинских университетов, причем опрашивались именно студенты-медики. На наш взгляд, не только студенты-медики подвержены стрессу, поэтому нами было осуществлено исследование на базе Казанского Федерального университета.

Исследования проводились на базе Казанского Федерального университета. В опросах приняли участие студенты, обучающиеся в институте управления, экономики и финансов. Данные, полученные на основе методики определения стрессоустойчивости Маклина (русскоязычная адаптация Н. Водопьяновой, свидетельствуют о наличии трех уровней стрессоустойчивости – А, АБ, Б. Данная шкала измеряет восприимчивость к организационному стрессу, связанную с недостаточным умением общаться, принимать ценности других людей, адекватно оценивать ситуацию без ущерба для своего здоровья и работоспособности, негибкостью поведения и пассивностью по отношению к активным формам отдыха и восстановления жизненных сил. Чем выше показатель организационного стресса, тем больше уязвимость к рабочим стрессам, чаще переживания дистресса, таких стресс-синдромов, как психическое выгорание, хроническая усталость, синдром менеджера. Высокий уровень организационного стресса связан с предрасположенностью к поведению типа «А»; средняя стресс-толерантность связана с предрасположенностью к поведению типа «АБ» (промежуточный тип поведения); высокая толерантность к организационному стрессу – к поведению типа «Б» — «иммунному» типу поведения.

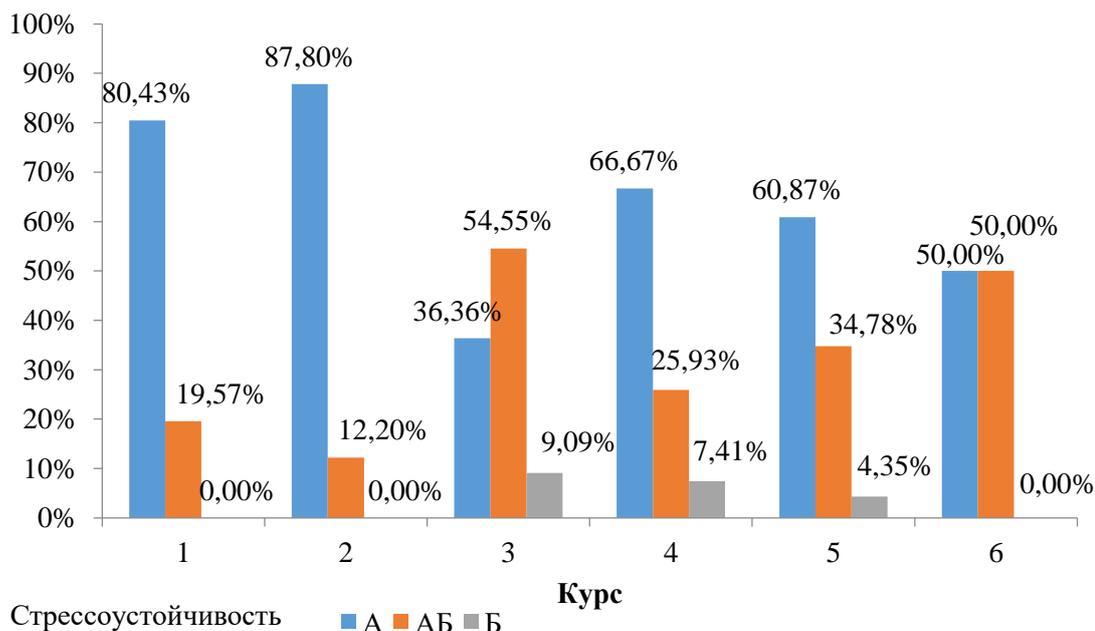


Рисунок 1. Процентное соотношение студентов с типами стрессоустойчивости А, АБ, Б на 1-6 курсах

Целесообразно отметить, что малое количество опрошенных студентов (2,67%) можно отнести к людям, с типом стрессоустойчивости «Б». Это значит, что большая часть студентов Института экономики и финансов не обладают высокой толерантностью к стрессу, следовательно, у этих людей нет «иммунитета» к нему. Большая часть опрошенных студентов (73,33%) обладает очень высокой восприимчивостью к факторам стресса, то есть относится к группе людей стрессоустойчивости типа «А». Результаты показали, что 24% опрошенных принадлежат к группе «промежуточного поведения» (тип «АБ») – то есть обладают средней стресс-толерантностью (Рисунок 1).

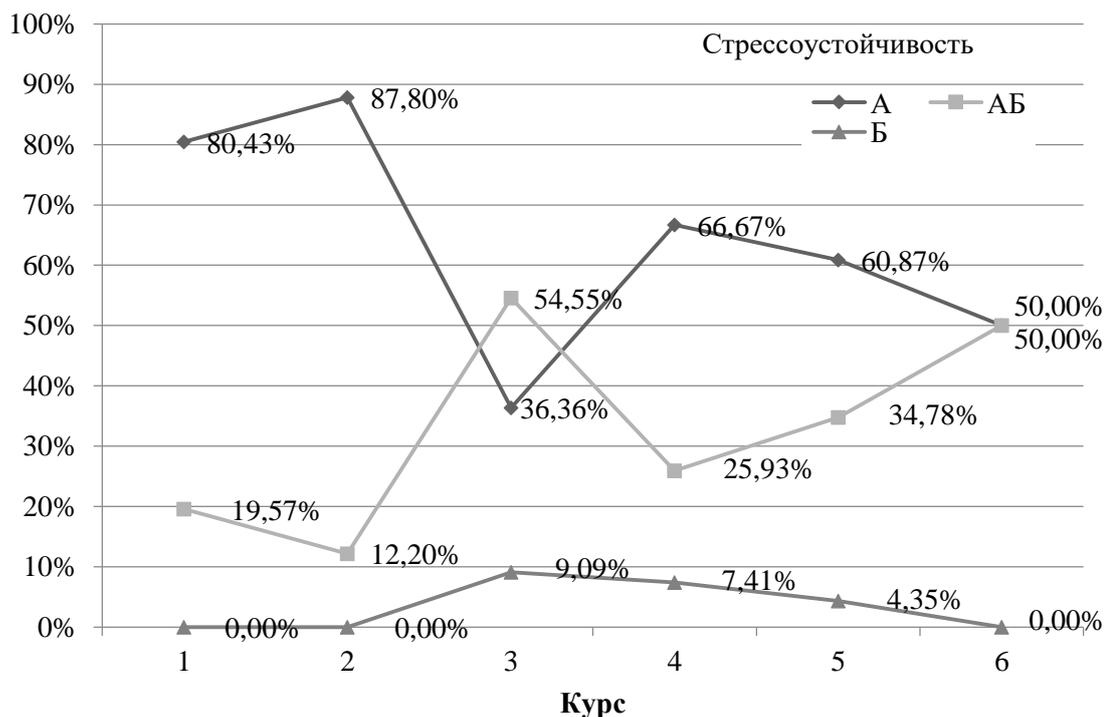


Рисунок 2. Графики процентного соотношения студентов с типами стрессоустойчивости А, АБ, Б на 1-6 курсах

На рисунке 2 можно проследить изменения типа стрессоустойчивости в зависимости от курса. Отметим, что самый большой процент студентов со стрессоустойчивостью А прослеживается на 1-2 курсах, что можно объяснить адаптацией к новым условиям, личными переживаниями на первом курсе и предстоящим распределением на факультеты на втором. На третьем курсе преобладают студенты с типом стрессоустойчивости АБ, что можно объяснить тем, что студенты, возможно, после преодоления важного этапа, как распределение, расслабляются, перестают переживать, находясь уже в совершенно «родных» для себя условиях. На 4-5 курсах снова преобладает количество студентов со стрессоустойчивостью А, что можно объяснить тем, что на 4 курсе есть необходимость выполнять выпускную квалификационную работу, готовиться к государственной аттестации, но при этом выполнять и ежедневные домашние задания по учебной программе. Пятый курс является также «адаптационным», так как в нашем исследовании 5 курс – это 1 курс магистратуры. Можно предположить, что студенты попадают в новую для себя среду, также есть необходимость учиться по программе, но при этом вплотную заниматься написанием магистерской диссертации, что приводит к увеличению стрессовых ситуаций. Что касается 6 курса, можно предположить, что часть студентов ощущают высокий стресс вследствие написания магистерской диссертации, но часть помнят опыт выпускной квалификационной работы, на 4 курсе, и как следствие более стрессоустойчивы.

Таким образом, можно сказать, что для повышения уровня

стрессоустойчивости необходимо проведения психологических тренингов, личных бесед с психологом на 1, 4 и 6 курсе. В целях подготовки студентов к стрессам, как в учебе, так и для будущей работы.

Использованные источники:

1. Хеккхаузен, Х. Мотивация и деятельность / Х. Хеккхаузен. - СПб: Питер; М.: Смысл, 2003. - 860 с.
2. Кубарькова И.С. Стрессоустойчивость студентов инженерных специальностей и ее генезис в процессе воспитывающей деятельности / И.С. Кубарькова // Высшее образование сегодня. – 2010. - №3. – с.51-55.
3. Церковский А.Л. Стрессоустойчивость студентов и мотивация достижения / Церковский А.Л. // Вестник ВГМУ. – 2012. - Т.11. - №4. – с.107-111.

Таракин А.В., к.с.-х.н.

доцент

Романова Е. С.

студент группы БЭ -141

ФБГОУ ВПО «Орёл ГАУ»

Россия, г. Орел

**АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ
ЗЕРНОВЫХ**

Аннотация: В данной статье экономически обоснована эффективность переработки зерновых в современных условиях, и выдвинуты необходимые условия, способствующие улучшению экономической эффективности.

Зерновое производство – это основа аграрного сектора экономики и отраслей АПК. Важно отметить, что объемы производства и переработки зерна влияют на структуру потребления ресурсов и формирования ВВП. В современных условиях хозяйствования субъектов зернового рынка неустойчивость внешней среды приводит к колебаниям объемов зернового производства.[2] Зерно – это основа питания для населения.

Таблица 1 - Потребление продуктов питания на душу населения в год. Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые), кг



Непосредственно за счёт продуктов переработки зерна обеспечивается около 40% общей калорийности питания, почти 50% потребности в белках, 60% потребности в углеводах. А с учётом доли зернофуражных кормов, которые направляются на производство потребляемых населением продуктов животноводства, то доля зерна и продуктов его переработки в калорийности питания составляет до 55-60%, в потребляемом белке-до 80%, в углеводах-до 62%.

Плюсом является простое, долгосрочное хранения зерна, поэтому оно пригодно для создания государственных резервов продовольствия и кормов. Оно широко используется в качестве привозного корма на птицефабриках и животноводческих комплексах, так как легко перевозится на большие расстояния.

Зерно не требует высоких затрат ручного, живого труда, потому что достаточно велик уровень механизации – ему не нужно наличие больших трудовых ресурсов, - тем самым эта культура выгодно отличается от пропашных.[1]

Зерновые хорошо сочетаются в севооборотах с большинством других культур, а побочная продукция (солома) широко используется в качестве корма, подстилки и как важный источник гумуса.

Основная масса производимого зерна используется на корм скоту, производство продуктов питания и семена. В 2014 г. было израсходовано на кормовые цели 43% валового сбора зерна, на пищевые-40%, на семена-17%.

Важным фактором увеличения производства зерна, повышения его эффективности является формирование зернового рынка. За последние годы резко сокращены государственные закупки продукции. Их доля в общем объёме реализации зерна в 2014 г. была 12,8% .

К показателям экономической эффективности производства продовольственного зерна относят: урожайность, себестоимость 1ц зерна,

затраты труда на 1ц, прибыль в расчёте на 1га посевов, уровень рентабельности.

Важнейшим фактором, определяющим рентабельность производства зерна, является урожайность. Чем выше урожайность, тем выше уровень рентабельности, но ниже затраты труда и себестоимость производства. Но такая взаимосвязь возможна только при развитии с/х в нормальных условиях – это когда государство оказывает необходимую поддержку товаропроизводителям, а диспарит цен на материально-технические ресурсы и сельскохозяйственную продукцию отсутствует.

Эффективность зернового производства в сложившихся экономических условиях определяется комплексом природно-климатических, научно-технических, технологических и организационно-экономических факторов. Она, к сожалению, имеет тенденцию к снижению и колебание по годам. [3]

Основными причинами спада зернового производства и снижения его рентабельности является:

- инфляция цен в товарном обмене между с/х и другими отраслями народного хозяйства;

- при данных условиях с/х предприятия не могут обновлять машинотракторный парк и пополнять оборотные средства (топливо и смазочные материалы, семена, удобрения, ядохимикаты и т.д.);

- трудно реализовывать сбыт продукции в связи с отсутствием гарантированных рынков сбыта зерна;

- нехватка нормальной поддержки отрасли - в развитых странах в доходах фермеров доля государственной поддержки колеблется от 30% (США) до 80-85% (Норвегия, Швейцария), в нашей стране - около 5%.

Экономическая эффективность производства зерна в значительной степени зависит от набора возделываемых культур. Наиболее рентабельными являются пшеница, особенно озимая, рожь, гречиха. Сейчас многие хозяйства стараются расширять посевную площадь именно под такими культурами, так как в условиях рыночной экономики действует правило: производить нужно то, что принесёт максимальную выгоду, а следовательно то, что пользуется спросом.

На эффективность возделывания зерновых культур оказывает влияние система факторов, которые можно объединить в три основные группы: агротехнические и биологические мероприятия; машины и оборудования; организационно-экономические мероприятия.[2]

На эффективность производства зерна воздействуют также аграрная политика государства, система ценообразования, кредитования и налогосбережения и т.д.

Таким образом, переработка производства зерновых достаточно экономически эффективна. Во-первых, зерно имеет очень большую

пищевую ценность как для людей, так и для скота, во-вторых, оно долго хранится и легко перевозится, в-третьих, отходы от переработки зерна так же ценны - они идут на подстилку, корм, являются источником гумуса. Зерно не требует большого вложения живого труда (в этой сфере требуется механизированный труд) и достаточно не сложно в обработке. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что стратегическое значение зерна в продовольственном обеспечении населения обуславливает необходимость стабилизации объемов зернового производства и расширение ассортимента продуктов переработки, так же повышения экономической эффективности нужно производить больше рентабельных культур, улучшать машины и оборудование и поддерживать аграрную политику.

Использованные источники:

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / под ред. Косолапова М.В., Свободин В.А., 3-е изд., 2011. — 687 с.
2. Степанова, Л.П. Агроэкологические аспекты переработки отходов производства методом биотехнологии /Л.П.Степанова, А.В. Таракин, В.Н.Стародубцев //Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2007. Т. 7. № 4. С. 18-22.
3. Экономика сельского хозяйства: учебник / под ред. И. А. Минакова. — М.: КолосС, 2010. — 328 с.

Тараненко Ю.С.

студент 3-го курса

Южно-Российский институт управления

филиал РАНХиГС

Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для получения представления и информации о финансово-экономическом состоянии организации, требуется определить уровень эффективности деятельности организации, ее экономического и имущественного положения.

Заинтересованной стороной в получении информации об эффективности и динамичности деятельности организации выступают менеджеры, наиболее важно для них определить резервы развития и увеличения отдачи от различных ресурсов, используемых в бизнесе.

Оценка эффективности на качественном уровне может быть осуществлена в результате сопоставления деятельности организации с схожими компаниями по сфере приложения капитала организаций. Сюда относятся сравнение таких критериев, как широта рынков сбыта, наличие поставляемой на экспорт продукции, репутация организации. При таком подходе следует принимать во внимание сравнительную динамику перемены

основных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Так же, в практике существует количественная оценка эффективности, которая базируется на сравнении организации с прошлыми, плановыми, лучшими или средними показателями. В большинстве случаев, сравниваются фактические значения показателей эффективности с плановыми и прошлыми значениями.

Помимо этих двух подходов, выделяют оценку эффективности организации по ряду показателей. Показатели эффективности — показатели деятельности подразделения (организации), которые могут помочь организации достичь стратегических и тактических целей, которые она ставит перед собой. Применение ключевых показателей эффективности помогает организации оценивать своё состояние и помогает в оценке реализации стратегии организации.

По моему мнению, оценить эффективность организации фирмы только по ее экономическим достижениям, допустим, если опираться только на прибыль, полученную в результате функционирования организации, этого вовсе недостаточно. Высокую прибыль можно достичь в результате безмерной эксплуатации работников, и на базе инновационных методов организации производства с применением социально-психологических факторов. Ведь, по моему, наиболее важным моментом, является изучение второго, более туманного пути достижения эффективности.

Эффективность организации оценивается в комплексе с показателями двух блоков.

Что касается показателей экологичности и энергоёмкости, можно сказать, что в современное время от производства требуется соблюдение экологически чистых технологий.

Загрязнение окружающей среды является основополагающим показателем неэффективности промышленного предприятия, в этом и состоит суть показателя экологичности. Насчет энергоёмкости, стоит сказать, о том, что любое производство стремится к минимизации потребления энергии, в зависимости от этого и будет сделан вывод об эффективности деятельности организации.

1. Трудовая, духовная и общественная динамичность работников. Трудовая активность представлена производительностью труда, качеством выпускаемой продукции и т. д. Активность людей в духовной сфере оценивается, прежде всего творческим отношением к делу. Показатель активности говорит об уровнях психофизической и социально-психологической жизнедеятельности сотрудников.

Уровень психофизической активности оценивается: факт трудовой, духовной или общественной активности; проявление инициативы в труде, познании или общественно поведении.

2. Удовлетворенность трудовой деятельностью. Это показатель

личностного отношения человека к своему труду и членам группы.

3. Условная устойчивость организации. В организации существует закономерность образования ядра среди кадровых работников, вокруг которого группируется остальной кадровый состав. Коэффициент устойчивости связан показателем текучести кадров. В случае если группа работников на протяжении длительного времени абсолютно стабильна, законсервирована, это процесс негативно влияет на ее развитие, а в первую очередь на выработку новых идей и пр.

4. Сплочённость организации. Этот показатель говорит об устойчивости и прочности межличностных взаимодействий. Он помогает оценить психологическое состояние системы функционального взаимодействия сотрудников.

К социально-психологическим факторам эффективности организации относят:

1. Целенаправленность - готовность организации к достижению целей совместного взаимодействия. Цель общей работы включает в себя потребности, интересы, ценностные ориентации членов трудового коллектива и их совместное представление будущего результата.

2. Мотивированность.

Говорит о причинах трудовой, коммуникативной и прочей активности членов группы.



Индивидуальные мотивы совместной деятельности постоянно меняются и выступают в виде большого количества мотивов, таких как:

- а) меркантильные - мотивы заработка средств существования;
- б) коммуникативные - потребность общения с другими людьми;

в) мериториальные - мотивы добиться положительной оценки, похвалы, награды со стороны других людей;

г) коллективистские- желание трудиться вместе с другими людьми;

д) мотивы полезности - желание трудиться на благо других, приносить пользу, быть необходимым и незаменимым в процессе совместной деятельности;

е) мотивы достижения - желание достигнуть цели, получить результат совместного труда, стремление к успеху, самоактуализации.

3.Эмоциональность. Прежде всего, возникает при переживании людьми близких по направленности и интенсивности эмоциональных состояний. Групповые эмоции проявляются в похожих обстоятельствах переживания членами организации одних и тех же событий. Интенсивность и нацеленность чувствительности группы может влияние на его эффективность деятельности организации.

4.Стрессоустойчивость. Определяет умение компании согласованно и моментально изменять эмоционально-волевой потенциал людей с целью противодействия различного рода деструктивным силам.

Стрессоустойчивость обеспечивается степенью включенности членов группы в совместную деятельность и мобилизует внутренние резервы их трудовой активности. По мере усиления стрессогенного воздействия эффективность деятельности и уровень трудовой активности начинают резко снижаться.

5.Интегративность. Обеспечивает необходимый уровень единства мнений, согласованности действий, структурированности обязанностей (функций). Чем выше социально-психологическая интегративность, тем эффективней деятельность организации.

6.Организованность.Характеризуется особенностями процессов управления и самоуправления, а также особенностью структурно-функционального взаимодействия членов организации, именно она является основополагающей предпосылкой эффективности их совместной деятельности.

Итак, в заключении можно сказать, что приведенные выше факторы эффективности организации показывают как социально-психологические характеристики, обеспечивают достижение установленных целей, а также получение желаемого результата, увеличение производительности индивидуального и совместного труда.

Если обратить на проблемы организации, можно сказать, о роли влияния субъективных, социально-психологических, внутренних факторов на внешнюю, объективную сторону ее деятельности.

Тарунтаева М.С.
студент 2 курса
Вагина О.С., к.ю.н.

НИУ «Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье рассматриваются некоторые аспекты функционирования таких правовых конструкций как филиал и представительство. Кроме того, рассматривается вопрос о соотношении правового положения филиалов и представительств и иных обособленных подразделений, упоминаемых в законодательстве РФ. Также автор делает выводы о плюсах и минусах осуществления деятельности организации через филиалы и представительства.

Ключевые слова: филиал, представительство, иные обособленные подразделения, юридическое лицо.

Растущие темпы производства предопределили многие аспекты экономического оборота и предпринимательской деятельности. Стремясь противостоять конкуренции со стороны более мощных структур и максимизировать прибыль, компании расширяют сферы своей деятельности, в том числе и территориально, открывая филиалы и представительства корпораций по всему миру. Эффективная схема производства, отработанная в одном городе, проецируется на другой, что существенно снижает транзакционные издержки компании и значительно увеличивает прибыль. Как коммерческие, так и некоммерческие организации открывают свои региональные филиалы и представительства по всей России, связывая огромную страну в одно целое.

Классик дореволюционной российской цивилистики Н.О. Нерсесов связывал создание структур, выполняющих функции представительства, с этапом активного развития мануфактурного производства в XVIII веке и появлением крупной горнодобывающей промышленности, располагавшейся, как правило, в удалении от центральной части России, что в свою очередь создавало необходимость в представительстве интересов мануфактуры за пределами ее территориальной доступности [4].

Проследив историю формирования правовых конструкций филиала и представительства, можно отметить, что острая потребность в осуществлении деятельности юридических лиц вне места их нахождения, возникшая более трех столетий назад, напрямую зависит от развитости гражданского оборота и интенсивности торговых и финансовых отношений между хозяйствующими субъектами. Такое представительство изначально осуществлялось единолично, со временем развиваясь до формы зависимой

организации с широким кругом полномочий по представлению интересов головного предприятия. Пробелы в правовом регулировании деятельности обособленных подразделений, характерные для отечественного законодательства, восполнялись исходя из научных трудов и судебной практики разрешения споров, связанных с деятельностью филиалов и представительств.

Несмотря на то, что современный Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет два вида обособленных подразделений – филиал и представительство, анализ смежных отраслей права, регулирующих создание обособленных подразделений, показывает, что у организаций, намеревающихся расширить свою деятельность, есть три варианта: создать филиал, представительство либо обособленное подразделение, не являющееся ни одной из вышеперечисленных правовых конструкций. Законодательно закрепляя определения филиала и представительства, ГК РФ не устанавливает прямой запрет на создание иных обособленных подразделений, отличных от филиалов и представительств. Не устанавливается также и закрытый перечень обособленных подразделений, ограниченный только филиалами и представительствами. Кроме того, в законодательстве отсутствуют условия, при которых допустимо создание обособленного подразделения в одной форме и исключено в другой.

Вывод о существовании иных форм обособленных подразделений вытекает из анализа норм налогового законодательства. Так, Налоговый кодекс Российской Федерации определяет обособленное подразделение организации как любое территориально обособленное от нее подразделение, по месту нахождения которого оборудованы стационарные рабочие места. Федеральная налоговая служба вправе признать обособленное подразделение таковым независимо как от того, отражено ли его создание в каких-либо организационно-распорядительных документах организации, так и от полномочий, которыми наделяется указанное подразделение [2].

Одно из положений Перечня позиций Высших судов к ст. 55 ГК РФ «Представительства и филиалы юридического лица» подтверждает, что иные обособленные подразделения (кроме филиала и представительства) «официально нигде не обозначены, место их нахождения не зафиксировано и может быть произвольно изменено путем издания юридическим лицом внутренних распорядительных документов, не представляемых на государственную регистрацию» [3]. Таким образом, создание обособленного подразделения в форме филиала и представительства сопряжено с более длительным процессом оформления документов, что, свою очередь, ведет к распространенной ситуации, описанной Е.Н. Селяниной – «ни филиал, ни представительство не создаются, в учредительные документы изменения не внесены, а обособленное подразделение возникло, существует и работает» [6]. Однако учитывая, что целью гражданского законодательства является

защита имущественных интересов участников оборота, в то время как налоговое законодательство нацелено на максимизацию доходов бюджета РФ, взаимодействие контрагентов с обособленными подразделениями, не регистрирующими свою деятельность в качестве филиалов или представительств, чревато осложнениями при необходимости защиты интересов обособленного подразделения.

Несмотря на широту возможностей территориального расширения деятельности организации, ГК РФ обращает внимание только на наиболее значимые правовые конструкции, в отношении которых необходимо комплексное правовое регулирование. В соответствии с п. 1 ст. 55 ГК РФ, представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту [1]. Иными словами, участие представительств юридических лиц в гражданском обороте сводится к заключению сделок от имени головной организации, контролю над их исполнением, ведению переговоров, проведению маркетинговых исследований, а также защите прав и законных интересов юридического лица в судебных органах.

Согласно п. 2 ст. 55 ГК РФ, филиал определяется как обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства [1]. Из определения следует, что филиал наделяется расширенным кругом полномочий по сравнению с представительством, например, правом самостоятельного ведения производственной и иной финансово-хозяйственной деятельности в соответствии со своими учредительными документами, а, зачастую, и полностью дублирует деятельность филиала в масштабах меньшей территории.

Реализуя положение п. 3 ст. 55 ГК РФ, юридическое лицо, создавшее филиалы и представительства, часто наделяет их имуществом, выделяет на отдельный баланс и создает отдельный расчетный счет в банке для совершения операций представительством или филиалом для отдельного учета расходов и доходов юридического лица, осуществляемых в связи с деятельностью юридического лица. Такие решения принимаются в зависимости от степени самостоятельности филиала или представительства и круга возлагаемых на них функций.

Кроме обязательной регистрации филиалов и представительств в едином государственном реестре юридических лиц, установленной федеральным законом от 05.05.2014 №99-ФЗ, для открытия обособленного подразделения в форме филиала или представительства необходимо оформить ряд внутренних документов, среди которых В. Э. Полякова перечисляет решение о создании филиала, положение о филиале,

измененные учредительные документы организации, приказ о назначении руководителя филиала и доверенность, подтверждающая его полномочия [5].

ГК РФ устанавливает, что образование обособленного подразделения юридического лица как в форме представительства, так и в форме филиала, не влечет образования самостоятельного юридического лица [1]. На практике это проявляется в зависимости деятельности филиала и представительства от полномочий головной организации, варьируется лишь степень самостоятельности подразделения. Таким образом, филиалы уполномочены на осуществление только той деятельности, на которую уполномочено само юридическое лицо.

Кроме того, не могут быть заключены сделки между двумя филиалами одного юридического лица в силу того, что каждая из таких сделок будет совершена от имени одного и того же юридического лица. В таких случаях отношения между филиалами оформляются как внутривладельческие.

Можно отметить как положительные, так и отрицательные моменты гражданско-правового регулирования таких конструкций, как филиал и представительство. Четкая отработанная схема подачи документов для регистрации филиалов и представительств позволяет проходить все формальные процедуры регистрации максимально быстро, а также максимально полно отражать полномочия руководителя подразделения в нескольких документах, не получая новую доверенность в каждом конкретном случае. Однако, вместе с тем, головная организация идет на определенные риски, т.к. создавая филиал или представительство, юридическое лицо берет на себя ответственность за возможные убытки, понесенные вследствие недобросовестной деятельности руководителя и работников подразделения.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 06.04.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - № 32. - Ст. 3301
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.03.2015) // Собрание законодательства РФ, 07 августа 2000, N 32, ст. 3340.
3. Перечень позиций высших судов к ст. 55 ГК РФ "Представительства и филиалы юридического лица" // Справочно-правовая система Консультант Плюс. Судебная практика.
4. Нерсесов Н. О. Избранные труды по представительству и ценным бумагам в гражданском праве. / Классика российской цивилистики. – М.: "Статус", 2000. - 286 с.
5. Полякова В. Э. Организация деятельности обособленного подразделения / Электронный журнал "Финансовые и бухгалтерские консультации". 2013. № 6
6. Селянина, Е. Н. Обособленные подразделения: правовая база [Текст] / Е.

Таутиева И. А.
студент 4го курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация. *Глобальный кризис формирует экономико-политическую повестку. Она требует переосмысления многих выводов экономической теории и практики, которые до сих пор считались общепринятыми. В числе важных для формирования новой модели экономического поста проблем рассматриваются: темпы роста и вероятность долгосрочной стагнации, новые вызовы макроэкономической политики в связи с широким распространением ее нерадикационных инструментов, неравенство и экономический рост, контуры нового социального государства, перспективы глобализации, а также реиндустриализация в развитых странах.*

Ключевые слова: *мировое хозяйство, глобализация, либерализация.*

Современный экономический рост характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, квалификации кадров, организации производства в развитых странах, приходится 70-85% прироста ВВП [1]. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. На этой основе достигается устойчивая тенденция удешевления единицы потребительских свойств продуктов, обеспечивающая повышение общественного благосостояния и улучшение качества жизни в развитых странах. Нововведения являются необходимым условием успеха в конкурентной борьбе, позволяя передовым фирмам добиваться сверхприбылей за счет монопольного присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при освоении новых продуктов и технологий.

Экономической глобализацией (интернационализацией, интеграцией в мировое хозяйство) называется опережающий рост глобальной экономики по сравнению с мировой. Можно говорить, что экономическая глобализация идет, если темпы роста международной торговли, международного движения капитала, рабочей силы и знаний опережают темпы роста мировой экономики[2].

Главным двигателем глобализации являются ТНК. Фактически в них превратились все крупнейшие компании мира, так как помимо экспорта товаров и услуг они обычно активно занимаются производством этой

продукции за рубежом, если это выгоднее экс-порта. Именно ТНК являются создателями цепочек стоимости, в которых разные виды производств размещены по разным странам[1]. Транснациональные банки как разновидность ТНК не только сопровождают нефинансовые ТНК в их зарубежной деятельности, но играют большую самостоятельную роль в глобализации, перемещая огромные потоки ценных бумаг и кредитов между странами. Участие ТНК в экономической глобализации называется транснационализацией. Открытие национальных экономик внешнему миру прослеживается по всем формам их внешнеэкономических. Глобализация несет для национальной экономики положительные, отрицательные и двойные последствия. К первым следует отнести рост возможностей для ускорения экономического роста, ко вторым – искажение экономического развития страны, к третьим - усиление ее зависимости от конъюнктуры глобальной экономики[3].

Ускорение экономического роста у стран - активных участников глобализации происходит потому, что они могут сильнее использовать свои преимущества на мировом рынке. Негативные последствия особенно актуальны для менее развитых стран, для которых главной целью экономической политики является повышение уровня экономического развития и поэтому они стремятся развивать передовые и новые для них, но часто неконкурентоспособные в условиях глобализации отрасли, в том числе методами протекционизма. Внешнеэкономической либерализации, то она является предпосылкой глобализации – без подобной либерализации глобализация национальных экономик была бы невозможна. Важным моментом внешнеэкономической либерализации является постепенная замена национального госрегулирования частного бизнеса наднациональным. Это усиление глобального экономического регулирования для всех стран мира, а для стран-участниц интеграционных объединений это также рост регулирования на уровне этих объединений. Примером может быть внешнеэкономическое регулирование в России[4]. Наиболее вероятными ключевыми факторами нового технологического уклада станут: биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Дальнейшее развитие получат гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, ядерная энергетика; рост потребления природного газа будет дополнен расширением сферы использования водорода в качестве экологически чистого энергоносителя. Произойдет еще большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий[5]. Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций,

финансовых технологиях повлечет за собой дальнейшую глобализацию экономики, формирование единых мировых рынков товаров, капитала, труда.

Использованные источники:

1. Антипов Н.П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Антипов Н.П., Королев А.Е. // Междунар. публичное и частное право. - 2013. - N 2. - С.32-34.
2. Ашванян С.К. Экономическая глобализация и задачи России / С.К.Ашванян, Н.В.Осокин // Вестн. НГУ. 2013. Вып.2. - С.128-133.
3. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: учебник. - М.: Экономика, 2014. - 361с.
4. Чешков М. Глобализация: сущность, нынешняя фаза, перспективы // Pro et Contra - Осень 2014. - Том 4.- № 4. - С. 125-126.
5. Спивак В.А. Современные бизнес-коммуникации. СПб: Питер, 2014 - 448с

*Таутиева И. А.
студент 4го курса
Пагиева С.О.
студент 4го курса*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ*

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Информационное обеспечение финансового менеджмента— это процесс, осуществляемый в ритме производства, при котором вся необходимая для выполнения полномочий, должностных прав и функциональных обязанностей информация в установленное время и в необходимом объеме. При этом эта информация оперативно поступает менеджеру в автоматическом или автоматизированном режиме преимущественно на экран его ЭВМ [2].

Информационное обеспечение можно отнести к числу ключевых элементов системы финансового управления. Это совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических процедур, обеспечивающих финансовую сторону деятельности предприятия. Многолетняя отечественная практика свидетельствует, что ни в одном документе, который отражает информационное обеспечение финансового менеджмента и специалистов разных уровней, к величайшему сожалению, полностью не раскрывается то, что называется регламентирующей информацией. То есть в этих документах не определяется то, что для выполнения своих функциональных обязанностей тот или другой менеджер должен получать такую-то информацию, в такой-то время, на таком носителе и за такой-то

формой[1]. В рыночных отношениях, когда действует контрактная система приема работников на работу, разработка регламентирующей информации должны быть обязательным условием[3]. Особенно это необходимо сделать в тех случаях, когда на объекте управления организуется или действует система автоматизированного сбора и обработки информации на безбумажной информационной технологии, и в которой подсистемой значится объективное информационное обеспечение менеджмента[4].

Таким образом, объективное информирование это такой процесс, который обеспечивает в разных режимах менеджеров и специалистов разных уровней объективно необходимой, то есть действительно нужной для данного случая именно такой и в таких объемах информацией, которая используется ими при подготовке и принятии конкретных управленческих решений при осуществлении делегированных полномочий и должностных прав, а также выполнении функциональных обязанностей. Такое информирование возможно тогда, когда на объекте управления действует система объективного информационного обеспечения менеджмента в составе системы автоматизированного сбора и обработки информации.

Использованные источники:

1. Басовский, Л.Е. Менеджмент: учеб. пособие / Л.Е. Басовский. - М.: Инфра-М, 2013. - 215 с. - (Высшее образование).
2. Быченко, Ю.Г. Теория управления: учеб. пособие / Ю.Г. Быченко, Т.М. Быченко. - Саратов: Науч. книга, 2014. - 131 с.
3. Веснин, В.Р. Менеджмент: учебник / В.Р. Веснин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2012. - 502 с.
4. Веснин, В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2014. - 306 с.

*Таутиева И. А.
студент 4го курса
Ахсарова М.И.
студент 4го курса*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Необходимость анализа проектных рисков обоснована прежде всего тем, что построенные по любому инвестиционному проекту потоки денежных средств относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Поэтому возрастает вероятность недостоверности используемых для расчетов числовых данных, а значит и самих результатов. Следовательно, наиболее важной частью экспертизы становится учет и оценка возможных негативных последствий таких ошибок[3].

Основным инструментом подобных исследований служит анализ рисков проекта, являющийся важнейшей составной частью экспертизы инвестиционного проекта и играющий значительную роль в принятии решения об инвестировании. Кроме того, анализ рисков должен играть роль своеобразного "переходного моста" от экспертизы проекта к управлению его реализацией[1]. В данной статье представлены практически используемые подходы к анализу проектных рисков, исследованы качественный и количественный аспекты анализа, вероятностный способ оценки рисков. Непосредственно отношение к риску зависит как от целей инвестирования (степени рискованности проекта), так и от финансового положения инициатора (инвестора). Для принятия правильного инвестиционного решения необходимо не только определить величину ожидаемого дохода, степень риска, но оценить, насколько ожидаемый доход компенсирует предполагаемый риск[4]. Однако сложность заключается в том, что оценка риска осуществления инвестиций в меньшей степени, чем другие способы оценки, поддается формализации. Тем не менее, анализ риска является необходимым и чрезвычайно важным этапом инвестиционной экспертизы.

Методика качественной оценки рисков проекта внешне представляется очень простой – описательной, но по существу она должна привести аналитика-исследователя к количественному результату, к стоимостной оценке выявленных рисков, их негативных последствий и "стабилизационных" мероприятий. Таким образом, главная задача качественного подхода – с помощью приведенных ниже классификаций выявить и идентифицировать возможные виды рисков, свойственных проекту; также определяются и описываются причины и факторы, влияющие на уровень данного вида риска. Кроме того, необходимо описать и дать стоимостную оценку всех возможных последствий гипотетической реализации выявленных рисков и предложить мероприятия по минимизации и/или компенсации этих последствий, рассчитав стоимостную оценку необходимых мероприятий[2].

Результаты качественного анализа служат важной исходной информацией для осуществления количественного анализа. основными результатами качественного анализа рисков являются: выявление конкретных рисков проекта и порождающих их причин, анализ и стоимостный эквивалент гипотетических последствий возможной реализации отмеченных рисков, предложение мероприятий по минимизации ущерба и, наконец, их стоимостная оценка. К дополнительным, но также весьма значимым, результатам качественного анализа следует отнести определение пограничных значений возможного изменения всех факторов (переменных) проекта, проверяемых на риск.

Использованные источники:

1. Ивасенко А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования.

Учебник, издательство «Омега-Л», Москва, 2012г.

2. Майорова Т.В. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие. - Изд-во «Центр учебной литературы», Киев, 2014 г.

3. Пименов С.В. Проблемы оценки экономической эффективности в процессе принятия инвестиционных решений, 2013 г.

4. Ример М.И., Касатов А.Д., Матвиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. - Санкт-Петербург, 2011 г.

*Терентьева И.А., к.пед.н.
доцент*

*Матвеева М.А.
магистр 1го курса*

*Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург*

ОТВЕТЫ ЕВРАЗИЙСТВА НА ВЫЗОВЫ ОДНОПОЛЯРНОГО МОМЕНТА

В статье рассматривается геополитическая ситуация современности, через призму философского осмысления. Анализируется онтологическая роль евразийства в системе однополярного момента.

Ключевые слова: евразийство, однополярный мир, бытие человека, глобализация, плюриверсум.

Миропорядок в конце XX века окончательно утвердил себя как бифуркационная точка. Многие политические события лишили человечество своего экзистенциального убежища. Такие процессы, как глобализация, унификация, «размывание границ» все больше аккумулируют метафизическую бездомность, нивелируют национальные устои отдельного, но неотделимого от нечто большего, общества. Мирощущение остановилось на перипетии бытия. Безусловно, данную ситуацию ощущали и предсказывали, облачали письмом и утверждали словом. Искали спасительное в разных областях начиная от философских направлений и до политических реакции. Рождение «Евразийства», Н.С.Трубецким, П.П.Сувчинским, П.Н.Савицким, Г.В.Флоровским, Л.П. Карсавиным, подхватывающего критику европейской ментальности, начатую, на просторах земли Русской, провозгласило идею своеобразия России как особого историко-географического и этнически-культурного единства – Евразии, склад и судьба которой иная, чем у народов Европы. И все же обоснование метафизики бездомности, в связи с последними событиями (неолиберализм, изменение ценностного мировоззрения, постколониальность, потребительство, сетевое информационное общество, и др.) особенно остро обнаружило себя в последние десятилетия. Безусловно, это связано с процессами планетаризма, мондиализма, а еще конкретнее с

процессами глобализации.

Унификация и стандартизация, как следствие глобализационных процессов, нивелируют культурную идентичность человека, как гражданина своей страны, как жителя своего дома, тем самым культивируя феномен отчуждения в совершенно иные формы. Например, религиозность, духовное богатство, на протяжении всей истории человечества, являлось трансцендентным домом. Монотеизм, как сущность традиционной религиозности, явно антилиберален, и подвержен либеральной эрозии. С точки зрения либералов данное явление есть проявление опасного религиозного фундаментализма, религиозной экспроприации истины, но именно принцип монотеизма придает сакральную глубину и не дает разрушиться системе всех ценностей. В контексте «либеральной» религиозности, таким образом, прослеживается деструктивная комбинаторика человеческого пристанища.

Доминация Запада явление, с которым не согласны многие, но оно, так или иначе, подспудно закреплено в современной ситуации. Военно - техническая сфера, либеральная демократия, экономика, политика, культура – берут свое «начало» в Американском доме, тем самым нивелируя национальные устои своих соседей. Либералы именуют это глобализацией, опуская более конкретное понятие – однополярный мир, так как считают ситуацию «бесполярной».

Сегодня почти все исследователи соглашаются с однополярностью мира во главе с Западом, но на каких китах держится эта парадигмальная установка? Победа США в холодной войне и универсальная угроза международного терроризма (напомним, что терроризм возведен Америкой после сентябрьских событий 2001 года в проблему №1 для геополитики и безопасности в мире) – всего лишь мифы фундирующие односторонние интересы.

Мы считаем, что вызовы аккумулируемые Западом можно ранжировать следующим образом: аксиосфера, технико-технологическое и геополитическое. Предлагаемые модусы активно прогрессируя, все же подходят к концу. Дом современного человека должен быть местом, где традиция вступает в союз с постмодернизмом в решительном отторжении западноевропейского модерна со всей купой его догм и гегемонистских практик. В пути фундаментальной девестернизации каждая Цивилизация пробудит свои незыблемые основы – человека, смысла, философии, права, ценности и т.д. И тогда, в контексте данного топоса жизни, будет создан плюриверсальный диалог культур, геополитический, социальный, экономический, межконфессиональный и т.д.

Неужели правда – запрягли долго, пора ехать? Наследие оставленное евразийцами и Н.С. Трубецким почти век назад, становится осознанным только сегодня. Только сегодня человек понимает, что истинным

государственный устройством должна стать – «идеократия». Власть идеи, идеала для Трубецкого именно истинная власть, которая сохраняет ценность национального своеобразия народа. Здесь следует отметить странное, созвучное перекликание с шовинизмом или космополитизмом, которые, согласно истории, привели 20 век к страшным событиям. Но, отмечает Трубецкой, «истинный национализм» в корне отличен от «ложного национализма». Русский человек (именно «русский», т.к. по мнению Н.С.Трубецкого, влияние Византии и Романо-германского мира раскололо бывшее славянство) [1, с. 88.] имеет свою национальную культуру, он укоренен в топосе национального единства, он «истинный националист» [2]. «Ложный национализм» посягает на культурные традиции других народов, пытается выставить себя «великой державой», не находит самопознание, как наивысшую общечеловеческую ценность.

Современный мир находится в точке бифуркации, о чем рапортуют все исследователи. К чему ведут сумерки однополярного мира? К рассвету или к ночи? К конечной утрате топоса жизни, или проще – дома? К новому рождению Матери – Земли из Хаоса? На наш взгляд Евразийство – путеводная звезда современности! Надежда на многополярность и плюриверсум, в контексте концепта Евразийства, как экзистенциального убежища современного человека, еще жива, так как ничто не разрушено, пока не разрушено все.

Использованные источники

1. Трубецкой Н.С. Верхи и низы русской культуры // Исход к Востоку, София, 1921. с. 86-103.
2. Трубецкой Н.С. Об истинном и ложном национализме // Режим доступа: <http://nevmenandr.net/eurasia/1921-isxod.php#1921-isxod-NST-verxi>

*Терёшкина А. В.
студент 4го курса
МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

УГРОЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ, А ТАКЖЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация: В статье представлены пути обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации в условиях американских и европейских санкций, преимущественно, путем импортозамещения.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, санкции, импортозамещение

Проблема продовольственной безопасности всегда имела большое значение для России. В нашей стране сельское хозяйство с 2000-х годов является одной из наиболее перспективных развивающихся отраслей российской экономики.

Однако изучив историю, можно заметить, что недостаточно внимание уделялось активному развитию всех агропромышленных отраслей. Многие продукты питания закупались и закупаются из-за границы, так как это более дешево, однако это не всегда качественно и выгодно, потому что страна становится более зависимой от внешних источников, что может создать кризисную ситуацию при какой-либо угрозе. Так произошло в 2014 году из-за событий связанных с Украиной, активизировался кризис в международных отношениях, что отразилось на продовольственной безопасности России, вводом санкций на продукты питания.

Но санкции – это палка о двух концах. По оценкам аналитиков Crediinform, от введенных санкций серьезным образом пострадают страны США, Канады, Норвегии и Австралии, но больше всего - европейские государства. По итогам 2013 г. в Россию было ввезено более 4 млн. тонн продовольственной продукции на общую сумму 8,3 млрд. долл. Учитывая, что по ряду оценок в 2014 г. объем импорта должен был вырасти, то ожидаемый прогноз ущерба экономикам стран, попавшим под санкции, может составить до 12 млрд. долл. Сильнее всего эмбарго почувствуют Норвегия, которая ввезла в Россию в 2013 г. более 74 % от всего объема рыбной продукции, Польша – от запрета на ввоз овощей, фруктов, колбас, готовых и пищевых продуктов, США – в отношении поставок мяса, рыбной продукции, фруктов и пищевых продуктов, Германия – в отношении мяса, готовых и пищевых продуктов.

По мнению экономистов, наша страна в состоянии обеспечить экономическое развитие в аграрной сфере, потому что Россия имеет все возможности для этого. Главный рычаг решения проблемы является импортзамещение. Единственный отрицательный момент в этой политике то, что Россия не была подготовлена к такому повороту событий, так как ранее не уделяли особого внимания данной сфере.

На мой взгляд, для этого нужна прочная плановая основа. Необходимо составить план развития сельского хозяйства и господдержки не только на 2014-2015 годы, но и сразу необходимо развивать стратегию на 2016-2020 годы в политике импортзамещения, однако с последующими коррективами. Данные программы должны распространяться на всех уровнях. Это может дать общую картину изменений за этот небольшой промежуток времени. Можно будет выявить сильные и слабые стороны сельхозпроизводства, понять, где необходимо заменить данную проектную стратегию, так как она не приносит ожидаемых результатов, ввести, что то новое, а где наоборот дать большее воздействия для еще более конкурентного роста и выхода даже

на международную арену.

Другая мера это отказ от многих программ, не связанные с сельским хозяйством и не имеющие большого значения для страны в современных условиях, для того чтобы данные средства смогли аккумулироваться в сфере сельского хозяйства. Это в данный момент времени считается первостепенным.

Можно отметить, что Япония до сих пор составляет пятилетние планы развития экономики, которые очень долго имели преимущественно директивный характер, а элементы индикативности вводились постепенно. Имея единый плановый центр, откуда доводятся планы работы до хозяйствующих субъектов, утверждаются цены, прикрепляются поставщики и регламентируется сбыт, а выполнение планов жестко контролируется [1].

Второе это необходимо увеличить денежные средства на поддержку хозяйств, и на развитие новых агрофирм.

Нужна стабильная и гарантированная система закупок, где население может получить гарантию сбыта своей продукции на перспективу. Введение пунктов, куда могут направляться излишки продукции, которые будут проданы без посредников и в таком случае продукция точно не пропадет. А будет распределена по регионам, где существует нехватка данного продовольствия. Для этого необходим единый центр, куда будет поступать информация об излишке и недостатке.

Следующее, что нужно предпринять – это увеличить господдержку сельского хозяйства, так как на данном этапе ее недостаточно.

Хочется отметить, что средства господдержки на финансирование рынков сельскохозяйственной продукции для сельского хозяйства в планируемом объеме не только не выделены, но даже сокращены.

Единственная победа аграриев в новом бюджете – это отказ властей вводить налог на прибыль сельхозпредприятий. В целом нынешние объемы господдержки не позволяют хозяйствам полноценно обновлять технический парк, внедрять самые современные технологии [2].

Нужно перестроить налоговую систему для сельхозпроизводителей. Например в Европе, тяжесть налогообложения оценивается не по доле изъятия налогов из дохода, а по объему оставшихся средств у налогоплательщика. В итоге там налогообложение стало более рациональным, а налоговая политика из средства наполнения бюджета превратилась еще и в инструмент экономического развития [1].

И самое главное необходимость развития инновационной деятельности, нужен технологический рывок в промышленности, так как из-за санкций наша страна не может закупать западное оборудование. Нужно активировать все усилия наших ученых и промышленников для совместных проектов в плане инноваций.

По моему мнению, необходимо уделить внимание учебным

заведениям, так как именно там есть молодые ученые, которые могут предложить что-то новое для инновационного развития страны, необходимость финансирования научных разработок.

Нужно укрепить кадровый потенциал сферы НИОКР. По оценке Национального научного фонда США, доля высокотехнологичных производств и "знаниеёмких" услуг в ВВП развитых государств достигает 40 %, в России - около 20 %. Поэтому нельзя сократить расходы на развитие науки.

Для того, чтобы обеспечить качество и эффективность производства, выйти из данного кризиса и повысить продовольственную безопасность необходимо вкладывать значительную часть средств в человеческий капитал.

По моему мнению, в России не так много желающих, которые бы хотели заниматься развитием сельского хозяйства, так как это убыточное дело и больших доходов оно не приносит. Это все происходит из-за первоначальной неправильной политики, которая была выбрана для развития сельского хозяйства.

Если изучать зарубежный опыт, то можно отметить, что фермеры исключительно на федеральном уровне, кредиты даются на 20 и более лет под низкую процентную ставку примерно 2 – 4 % годовых, государство само утверждает закупочные цены, качество продуктов высокое, поэтому здесь все фермеры получают большой доход и каждый хочет начать развитие собственного хозяйства

Есть и другой пример – это Белоруссия, здесь так же закупочные цены устанавливаются государством и являются справедливыми, дотации на том уровне, чтобы никто не потерял интерес к своему бизнесу. Государство пытается улучшить уровень жизни на селе: строит школы, новые дороги, создает специальные агрогорода, обеспечивает полный сбыт продовольствия по выгодной цене для фермера.

Таким образом, в России необходимо провести множество изменений в переустройстве экономики и государственной политике, чтобы реализовать импортзамещение в полной мере.

Использованные источники:

1. Импортзамещение поможет преодолеть стагнацию в экономике [М], 2014 [Электронный ресурс]. – режим доступа : <http://www.rg.ru/2014/11/11/importozameshenie.html>
2. Импортзамещение в сельском хозяйстве : первые итоги [М], 2014 [Электронный ресурс]. – режим доступа : [2http://rusrand.ru/events/importozameschenie-vselskom-hozjajstve-pervye-itogi](http://rusrand.ru/events/importozameschenie-vselskom-hozjajstve-pervye-itogi)

*Терёшкина А. В.
студент 4го курса
МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ:
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ**

Аннотация: В статье рассмотрены нормативно-правовые акты, регулирующие сферу продовольственной безопасности Российской Федерации, разделенные на несколько групп.

Ключевые слова: доктрина продовольственной безопасности, правовое регулирование, продовольственная стратегия государства

Признавая интегрированный характер решения проблемы продовольственной безопасности страны, её всё-таки следует характеризовать более узким кругом нормативных и правовых актов, отражающих специфические стороны этой многогранной проблемы. Их можно объединить в четыре группы:

– первая группа – нормативные и правовые акты общего характера, ставящие проблему продовольственной безопасности, определяющие её место и роль в системе национальной безопасности страны, дающую оценку её современного состояния, определяющие принципы, цели и направления национальной стратегии продовольственной безопасности, увязанные с характеристикой её внутренних и внешних угроз в современный период, а также в кратко- и среднесрочной перспективе;

– вторая группа – нормативные и правовые акты, направленные на повышение экономической и физической доступности продовольствия населением страны;

– третья группа – нормативные и правовые акты, регулирующие внешнюю торговлю сельскохозяйственной продукцией, сырьём и продовольствием;

– четвертая группа – нормативные и правовые акты, защищающие население от некачественного продовольствия [3].

Для каждой группы в стране уже сложился определённый набор регулирующих нормативных и правовых актов, однако они пока не представляют собой единую систему, не состыкованы между собой, а порой даже противоречат друг другу (таблица 1).

Таблица 1 – Правовое регулирование обеспечения продовольственной безопасности России

Группа	Состав
1	Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года

Группа	Состав
2	ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»
3	ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
4	ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов», ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», ФЗ «О защите прав потребителей» и др.

Важно отметить, что 12 мая 2009 г. Указом Президента Российской Федерации №537 утверждена «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». Впервые в официальном документе обозначено и выделено существование угрозы потери продовольственной безопасности в России, как одного из стратегически важных национальных интересов России в области повышения качества жизни российских граждан. Повышение качества жизни российских граждан гарантируется путем обеспечения личной безопасности, а также доступности комфортного жилья, высококачественных и безопасных товаров и услуг, достойной оплаты активной трудовой деятельности.

В данной Стратегии определено, что «одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности в среднесрочной перспективе определяется продовольственная безопасность и гарантированное снабжение населения высококачественными и доступными лекарственными препаратами. Продовольственная безопасность обеспечивается за счет:

- развития биотехнологий и импортозамещения по основным продуктам питания;
- предотвращение истощения земельных ресурсов и сокращения сельскохозяйственных земель и пахотных угодий;
- предотвращение захвата национального зернового рынка иностранными компаниями;
- строжайшего контроля за распространением пищевой продукции, полученной из генетически модифицированных растений с использованием генетически модифицированных микроорганизмов и микроорганизмов, имеющих генетически модифицированные аналоги [4].

В Стратегии не были определены основные направления, механизмы и ресурсы обеспечения продовольственной безопасности России.

Дальнейшее развитие правового закрепления ОПБ России заключилось в принятии в 2010 году Доктрины продовольственной безопасности РФ. Доктрина, провозглашает продовольственную безопасность одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета - повышения качества жизни российских граждан путем

гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения, определяет, что государственная аграрная политика является составной частью государственной экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности и основой для разработки нормативных правовых актов в сфере обеспечения продовольственной безопасности, развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов [1].

Меры и механизмы, обеспечивающие продовольственную безопасность, направлены на надежное предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности и должны разрабатываться одновременно с государственными прогнозами социально-экономического развития страны. Правительство Российской Федерации обеспечивает ежегодную разработку балансов ресурсов и использования основных видов сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия [2].

Важнейшей составляющей эффективного управления продовольственной безопасностью является разработка долгосрочной продовольственной стратегии государства. Эта стратегия должна быть направлена на достижение продовольственной безопасности как важнейшего условия сохранения суверенитета и независимости, экономической стабильности и социальной устойчивости страны. Она заключается в оптимальной для национальных условий комбинации политических, экономических, социальных, культурных, психологических и прочих факторов, ориентированных на более полное снабжение населения продуктами питания, исходя из медицинских норм потребления калорий, аминокислот и микроэлементов. Задача правительства состоит в том, чтобы на основе объективных экономических процессов разработать долгосрочные цели продовольственного обеспечения и принять соответствующие меры социально-экономического регулирования для их достижения.

В конечном счете, уровень продовольственной безопасности зависит от состояния экономики страны в целом, и любые меры, в том числе законодательные, направленные на обеспечение экономической безопасности, будут способствовать решению проблем продовольственной безопасности, в частности решению вопроса об экономической доступности продуктов питания. Снижению цен на продовольствие будут способствовать уменьшение затрат на перевозку, сокращение числа посредников, торговых и других накруток, а также введение дотаций на некоторые продукты, увеличение социальных выплат (в ряду таких мер – замена отдельным категориям граждан льгот денежным и компенсациями), введение сети социальных магазинов. текстов законов о продовольственной безопасности, принятых отдельными субъектами РФ, подтверждает этот вывод: такие законы содержат в основном нормы о поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей и о других мерах развития государственного агропромышленного комплекса на уровне регионов, а также нормы об

обеспечении качества и о безопасности пищевых продуктов. На уровне Российской Федерации по каждому из данных направлений имеются отдельные федеральные законы.

Использованные источники:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010. № 120 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 5. – С. 502.
2. Сёмин А. Н. Продовольственная безопасность России : современные проблемы и новые возможности / А. Н. Сёмин, В. К. Карпов // Агропродовольственная политика России. – 2014. – № 6 (18). – С. 5-8.
3. Федоров М. В. Законодательное обеспечение продовольственной безопасности в России / М. В. Федоров // Мир экономики и права. – 2014. – № 6. – С. 80-85.
4. Филонова Т. Н. К вопросу о факторах, влияющие на систему продовольственной безопасности региона / Т. Н. Филонова // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – № 4. – С. 156-161.

*Терёшкина А.В.
студент 4го курса
МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПРОГНОЗ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация: В статье, путем применения метода простой экстраполяции, представлен прогноз на 2015-2018 года основных показателей, характеризующих уровень продовольственной безопасности.

Ключевые слова: объемы производства основных продуктов питания, объемы потребления основных продуктов питания, стоимость минимального набора продуктов питания и количество сельскохозяйственных организаций

В настоящее время в Мордовии прогнозирование и мониторинг показателей, характеризующих продовольственную безопасность, проводится в части исследования социально-экономического положения региона и в отчетах Министерства сельского хозяйства и продовольствия РМ.

Динамика развития агропромышленного комплекса в ближайшие годы, по оценке Минсельхоза, будет формироваться под воздействием разнонаправленных факторов. С одной стороны, скажутся меры, принятые по повышению устойчивости агропромышленного производства; с другой

стороны, сохранится напряженная макроэкономическая ситуация в связи с внешнеэкономическими факторами и колебаниями курса рубля, что усиливает вероятность рисков для устойчивого и динамичного развития аграрного сектора экономики.

К основным индикаторам, характеризующим уровень продовольственной безопасности, относятся: объемы производства основных продуктов питания, объемы потребления основных продуктов питания, стоимость минимального набора продуктов питания и количество сельскохозяйственных организаций.

Используя метод простой экстраполяции, составим прогноз данных показателей с периодом упреждения в 5 лет. Так как во всех показателях наблюдается неравномерное попеременное возрастание и убывание значений, то временной тренд – параболический. Уровень аппроксимации превышает 0,75, что является достаточно надежным.

Потребление продуктов питания является важнейшим показателем уровня жизни населения, экономической и физической доступности продовольствия.

Таблица 1 – Прогноз среднедушевого потребления продуктов, кг/год

Год	Продукт					
	Хлеб	Картофель	Овощи	Мясо	Яйца (штук)	Молоко
2015	93	51	93	75	197	268
2016	90	51	101	75	201	274
2017	87	50	109	76	207	279
2018	84	50	119	77	213	286
Норма	100	97,5	130	72,5	260	330

Несмотря на увеличение потребления таких продуктов, как овощи, мясо, яйца и молоко, оно продолжит не соответствовать медицинским рациональным нормам потребления (таблица 1).

Производство продуктов на душу населения будет продолжать превышать потребление по всем продуктам, за исключением овощей (таблица 2). То есть, с учетом существующих тенденций, Мордовия продолжит оставаться лидером по производству яиц и молока на душу населения.

Таблица 2 – Прогноз самообеспеченности региона основными продуктами, кг/год на человека

Год	Продукт					
	Хлеб	Картофель	Овощи	Мясо	Яйца (штук)	Молоко
2015	493	310	101	187	1889	598
2016	485	302	100	211	1982	610
2017	477	293	98	237	2068	622

2018	468	284	96	264	2145	634
------	-----	-----	----	-----	------	-----

Больше всего прогнозируется увеличение производства мяса – на 41,2 % и яиц – на 13,5 %.

Что касается стоимости минимального набора продуктов (МНП), то, с учетом существующих тенденций, она увеличится несущественно (таблица 3). Так, к 2018 году по отношению к 2014 году планируется увеличение стоимости МНП по РМ на 24 %, по ПФО на 23 %, по РФ – на 21 %. То есть, проблема экономической доступности продовольствия останется актуальной и через 5 лет.

Таблица 3 – Прогноз стоимости минимального набора продуктов, руб.

Год	Субъект		
	РМ	ПФО	РФ
2015	2713,4	2782,4	3059,3
2016	2811,9	2879,3	3156,0
2017	2901,1	2966,1	3239,8
2018	2980,9	3042,5	3310,6

Число сельскохозяйственных организаций значительно увеличится в предстоящий пятилетний период (таблица 4).

Таблица 4 – Прогноз числа сельскохозяйственных организаций

Год	Количество единиц
2015	60
2016	68
2017	80
2018	97

В 2014 году создана государственная автоматизированная информационная система в сфере обеспечения продовольственной безопасности, предназначенная для использования руководством и специалистами Минсельхоза России и подведомственных организаций, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации при решении задач мониторинга и прогнозирования состояния продовольственной безопасности Российской Федерации, формирования отчетных и прогнозных продовольственных балансов регионального и федерального уровней, совершенствования применяемых методов анализа и прогнозирования, повышения актуальности и достоверности используемых для расчетов исходных данных.

В Системе предусмотрена возможность ведения 13 прогнозных балансов (зерна, муки и крупы, кормов, комбикормов, мяса-сырья, мясопродуктов, молока-сырья, сухого молока, молокопродуктов, овощей,

сахарной свеклы, сахара, картофеля) с детализацией до уровня субъектов Российской Федерации.

Целью создания Системы является своевременное выявление рисков и угроз продовольственной безопасности, оценка ее текущего и прогнозируемого состояния, информационно-аналитическая поддержка выработки и реализации мер государственной экономической и социальной политики в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации.

Факторы обеспечения продовольственной безопасности рассматриваются в Системе во взаимосвязи балансовых показателей потребности в сельскохозяйственном сырье и продовольствии с возможностями отечественных производителей, имеющимися производственными мощностями, внешнеторговыми операциями.

Такой подход позволит при возникновении диспропорций оперативно выявить источник рисков и угроз продовольственной безопасности и принять действенные меры по их устранению.

*Терёшкина А. В.
студент 4го курса
МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК, ВХОДЯЩИХ В ГРУППУ «МОРДОВСКОЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ»

Аннотация: В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий АПК, входящих в группу «Мордовское агропромышленное объединение»

Ключевые слова: мордовское агропромышленное объединение, холдинг, финансовая устойчивость

ОАО «Мордовское агропромышленное объединение» (ОАО «МАПО») образовалось в 1999 году и является одним из крупнейших консорциумов предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, а также продукции животноводства и птицеводства. В объединение входят несколько десятков крупнейших предприятий Республики Мордовии и Ульяновской области.

Основными направлениями деятельности объединения являются:

- Птицеводство;
- Переработка продукции растениеводства и животноводства;
- Сельскохозяйственное производство;
- Хранение, переработка зерна и производство комбикормов;

- Автоперевозки;
- Оказание обслуживающих услуг, собственная розница.

В холдинг входят такие предприятия, как ОАО «Птицефабрика «Атемарская», ОАО «Консервный завод «Саранский», ООО «Ромодановосахар», ООО «Саранский элеватор», ООО «МАПО - Транс», ОАО «Мясокомбинат «Оброченский», ООО «Симбирская птицефабрика», ООО «Ульяновская птицефабрика», ООО «Прибрежная птицефабрика», ООО «Симбирск бройлер».

На финансовую устойчивость предприятий в настоящее время оказывают следующие факторы:

- из-за повышения ключевой ставки и сокращения рублевой ликвидности, кредитования увеличились до 20-25% (в том числе и действующих кредитов). Привлекать банковские кредиты для приобретения оборотных средств поставляется возможным, так как возмещаемая ставка рефинансирования ЦБ осталась неизменной (от 5,5 федеральной части до 8,25% в зависимости политики регионов). Соответственно долговая банковская нагрузка становится неоправданно высокой. Кроме этого на действующие пролонгированные, в том числе просроченные кредиты, при уплате процентов по кредитам предприятия не получают возмещение ставки рефинансирования ЦБ РФ, а также уплачивают ежемесячную комиссию до 1%; в одностороннем порядке банки пересматривают ставку по пролонгированным кредитам на +5% в год к действующей ставке кредитования.

- в данной ситуации предприятия вынуждены приобретать сырье, удобрения, средства защиты, корма, запчасти и т.д. (материалы - возмещаемые по ставке рефинансирования ЦБ РФ) за счет выручки от реализации продукции, при этом у предприятий возникают проблемы при оплате текущих платежей: выплаты заработной платы, расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, за энергоресурсы и другие расходы предприятий;

- банками используется право безакцептного списания денежных средств с расчетных счетов предприятий по оплате процентов и тел кредитов (в том числе через судебные разбирательства по поручительствам физических лиц и предприятий), тем самым предприятия вынуждены оплачивать кредиты по ним в первую очередь. К такому же праву прибегают налоговые органы, Пенсионный фонд и другие внебюджетные фонды, в итоге предприятия не имеют возможности своевременно выплачивать заработную плату, регулировать очередность платежей, и лишаются оборотных средств, а также государственной поддержки;

- существует проблема продвижения продукции в торговые сети: это плата за место на полках, требование подписания протоколов согласования цен на 10-20% ниже базовых, применение ретро-бонусов по

максимальной ставке 10%, навязывание различных дополнительных маркетинговых услуг от 1,5 до 5% от оборота продаж. Последствия перечисленных требований торговых сетей сводит результаты деятельности предприятий к отсутствию рентабельности и даже убыточности, соответственно невозможности дальнейшего развития.

Таблица 1 – Основные производственно-экономические показатели сельхозпредприятий, входящих в МАО

Показатель	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2013 г, %
Площадь посевов, тыс. га	118,3	121,7	103
Производство зерна, тыс. т.	131,7	146,7	111
Урожайность свеклы, ц/га	410,1	386,8	94
Поголовье КРС, тыс.	30,7	31,4	102
Производство мяса, тыс. т.	4,4	3,7	85
Выручка от реализации продукции, млн. руб	3989	3814	95
Задолженность, млн. руб	10973	11343	103
Среднегодовая численность работников	3869	3773	98

Таким образом, всё вышеперечисленное влияет на негативные изменения основных показателей функционирования МАО (Таблица 1).

*Терёшкина А. В.
студент 4го курса
МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПЛЕКСА МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Аннотация: В статье представлены оценка функционирования АПК Мордовии по направлениям с использованием формулы степени достижения задач программы

Ключевые слова: продовольственная безопасность, степень достижения программы, растениеводство, животноводство

Сегодня Республика Мордовия – это субъект Российской Федерации с динамично развивающимся сельским хозяйством, пищевой и перерабатывающей промышленностью. Территория Мордовии – 26 тыс. кв. километров, население более 800 тыс. человек, удельный вес сельских жителей – 40 %. Агропромышленный комплекс производит 13 % валового регионального продукта и обеспечивает занятость 20 % населения.

Основным механизмом регулирования развития сельского хозяйства как на федеральном, так и на региональном уровне является программно-

целевой подход. Активно разработанные и применяемые сегодня программы позволяют наблюдать по статистическим данным положительную динамику роста в сельском хозяйстве.

В Республике Мордовия, в которой активным образом стали внедрять различного рода программы, нацеленные на развитие самых разнообразных сторон сельского хозяйства, подводя итоги программ, в основном разработанных на период до 2012 года, нельзя не отметить успех их применения. Наблюдается сдвиг к положительным результатам, так Мордовия была включена в Государственную Программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, что говорит о хорошем старте в государственном регулировании развития сельского хозяйства.

Оценку функционирования АПК Мордовии следует проводить по следующим направлениям:

- Растениеводство;
- Животноводство;
- Развитие фермерских хозяйств;
- Развитие села.

Степень достижения целей программ определяется по формуле (формула 1):

$$СД = Зф/Зп * 100 \% \quad (1)$$

где, СД – степень достижения задач программы;

Зф – фактическое значение индикатора (показателя) программы;

Зп – плановое значение индикатора (показателя) программы (для индикаторов (показателей), желаемой тенденцией развития которых является рост значений).

Также устанавливаются интервалы значений показателя, при которых реализация программ характеризуется:

высоким уровнем эффективности – 95 % – 100 %;

удовлетворительным уровнем эффективности – 90 % – 85 %;

неудовлетворительным уровнем эффективности – 80 % – 75 %.

Растениеводство. Растениеводство – основа сельского хозяйства. Отрасль дает 45% всей продукции сельского хозяйства. От темпов развития растениеводства значительно зависит и развитие животноводства, поскольку его кормовую базу в значительной степени обеспечивает именно растениеводство.

Таблица 1 – Валовой сбор продуктов растениеводства в хозяйствах всех категорий, тыс. тонн

Продукт растениеводства	2006 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. к 2006 г., %	
						План	Факт
Зерно	945,1	292,1	1034,6	797,1	849,1	+56	-15,6
Сахарная свекла	459,3	197,3	856,1	985,5	838,5	+63	+182
Семена масличных культур	0,6	2,2	21,1	19,1	29,9	+3183	
Картофель	343,3	91,9	296,9	321,9	282,4	-6,2	
Овощи	98	69,9	85,8	91,9	85,1	-6,2	
Кукуруза на силос, зеленый корм и сенаж	490,4	108,0	1315,8	743,4	668,6	+51,6	
Кормовые корнеплоды	32,4	16,3	29,8	25,3	24,8	-22	

Положительные результаты, которые можно проследить в таблице 1, стали возможны благодаря принятым эффективным мерам государственной поддержки в рамках реализации Программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2008 - 2012 годы, а также комплексу мер по поддержке сельхозтоваропроизводителей республики, пострадавших от засухи 2010 года.

Животноводство. Животноводство является одной из важных и сложных отраслей сельского хозяйства. В структуре валовой продукции сельского хозяйства на долю животноводства приходится 55%. Показатели потребления продукции животноводства на душу населения являются основными показателями, характеризующими благополучие нации.

Таблица 2 – Производство основных продуктов животноводства, тыс. ТОНН

Показатель	2006 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. к 2006 г., %	
					План	Факт
Скот и птица (в убойном весе)	67,4	94,1	103,9	123,5	+63	+54
в том числе:						
говядина и телятина	24,6	20,5	20,3	18,6	-17,4	
свинина	25,9	32,6	34,2	33,6	+29,7	
баранина и козлятина	0,4	0,2	0,2	0,2	-50	
мясо птицы	15,9	40,4	48,8	70,5	+207	
Молоко	411,9	475,8	467,5	452,0	+34	+13
Яйца, млн. шт.	683,5	1265,9	1323,5	1329,2	+93,6	

Существенное значение в обеспечении роста производства мяса имела

государственная поддержка в рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» в 2006 - 2007 годах и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы (таблица 2).

За этот период в республике построено, реконструировано и модернизировано 75 молочных комплексов, из которых 14 на 1000 голов коров каждый, 22 свинокомплекс на 48 тыс. скотомест, птицефабрика по производству мяса бройлеров в Чамзинском районе мощностью 30 тыс. тонн мяса птицы в год, а также расширены производственные мощности ОАО «Агрофирма «Октябрьская».

Для оценки степени достижения целей программ по разделам «животноводство» и «растениеводство» используем формулу (1). Объём производства скота и птицы к 2012 году планировался увеличиться по отношению к 2006 году на 63 %, фактически же это составило 54 %, то есть выполнение плана составило 86 %; производства молока планировалось увеличиться на 34 %, а по факту увеличилось лишь на 13 %, выполнение плана составило величину 38 %. Уровень эффективности раздела «животноводства» равняется в общем 62 % и является неудовлетворительным. Валовой сбор зерна в 2012 году по отношению к 2006 году планировался увеличиться на 56 %, однако из-за неурожая и засухи 2010 года в 2012 году сбор составил величину в 15,6 % от урожая 2006 года, то есть выполнение плана осуществилось лишь на 1,4 %. А вот сбор сахарной свеклы, планируемый в увеличении в 2012 году на 63 % по отношению к 2006 году, фактически увеличился на 182 %, или перевыполнение плана составило 289 %, что характеризует общую эффективность раздела «растениеводство» на 145 % и является высокой. Стоит отметить, что ключевую роль в несоответствии планируемых показателей фактическим сыграла засуха 2010 года.

*Тесленко Н.В.
студент 302 группы
Новозыбковский филиал
БГУ*

ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА

Аннотация: в статье рассматриваются и сравниваются понятия информационной культуры и информационной грамотности, а также место образования в формировании информационной культуры личности.

Annotation: the article describes and compares the concept of information culture and information literacy, and the place of education in the formation of information culture of the person.

Ключевые слова: информационная культура, информационная

грамотность.

Keywords: information culture, information literacy.

Становление информационного общества потребовало обеспечить адекватность образования динамичным изменениям, происходящим в природе и обществе, всей окружающей человека среде, возросшему объему информации, стремительному развитию новых информационных технологий. Особое значение в информационном обществе приобретает организация информационного образования и повышение информационной культуры личности, а также повышение компьютерной грамотности населения.[1]

Сопоставление понятий «информационная грамотность» и «информационная культура личности» свидетельствует об их значительном сходстве. Оба понятия характеризуют сложный, многоуровневый и многоаспектный феномен взаимодействия человека и информации. В составе объема обоих понятий выделяется много компонентов: от умения вести поиск информации, анализировать и критически оценивать найденные источники информации, до их творческого использования в целях решения многообразных задач, возникающих в учебной, профессиональной, досуговой или иной деятельности.[2]

В современном информационном обществе информационная культура определяется как относительно целостная система профессиональной и общей культуры человека, взаимосвязанная с культурой мышления. Кроме того информационная культура имеет структуру, составляющим которой являются: мировоззренческий аспект, предполагающий осознание влияния информационных технологий на развитие общества; профессиональный, направленный на использование современных средств информационных технологий в профессиональной, учебной и исследовательской деятельности.[4]

Человек с развитой информационной культурой характеризуется как личность, обладающая целым комплексом знаний и умений: во-первых, это владение тезаурусом, включающим такие понятия, как информационные ресурсы, информационное мировоззрение, информационная среда, информационное поведение и др.; во-вторых, умение грамотно формулировать свои информационные потребности и запросы; в-третьих, способность эффективно и оперативно осуществлять самостоятельный поиск информации с помощью как традиционных, так и нетрадиционных, в первую очередь, компьютерных поисковых систем; в-четвертых, умение рационально хранить и оперативно перерабатывать большие потоки и массивы информации; в-пятых, знание норм и правил «информационной этики» и умение вести информационно-коммуникационный диалог.[3]

Большое значение в формировании информационной культуры имеет образование, которое должно формировать нового специалиста

информационного сообщества, обладающего следующими умениями и навыками: дифференциации информации; выделения значимой информации; выработки критериев оценки информации; производить информацию и использовать ее. Массовое повышение уровня информационной культуры общества возможно лишь при организации специального обучения современных потребителей информации. Только специальная подготовка, только информационное образование позволяют человеку получить реальный доступ к информационным ресурсам и культурным ценностям, сосредоточенным в библиотеках и информационных центрах, архивах и музеях мира. Это важно в такой же, если не в большей степени, как и наличие компьютеров и каналов связи - неперенных и более очевидных для массового сознания атрибутов информационного общества.[2]

В целом же, овладение информационной культурой – путь универсализации качеств человека, способствующий реальному пониманию человеком самого себя, своего места и своей роли, а что самое значимое – способ вхождения в информационное общество.

Использованные источники:

1. Семенюк Э.П. Информационная культура общества и прогресс информатики. URL: <http://lib.sportedu.ru>
2. Медведева Е.А. Основы информационной культуры. URL: <http://demo.neb.elar.ru>
3. Кравец В.А., Кухаренко В.Н. Вопросы формирования информационной культуры. URL: <http://www.pedlib.ru>
4. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23056266>

Тимофеев И.Ю., к.э.н.

ст. преподаватель

кафедра менеджмента организации

НИУ «БелГУ»

Старцева Е.Г.

студент

кафедра менеджмента организации

НИУ «БелГУ»

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

АННОТАЦИЯ:

Данная статья посвящена изучению относительно нового явления, партизанского маркетинга, как прогрессивного способа привлечения потребителей и продвижения товара при небольшом бюджете.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: «Партизанский маркетинг», продвижение

товара, задачи и виды партизанского маркетинга, минимальный бюджет, особенности организации.

В мире ежедневно создаются новые организации, компании и предприятия. Выпускается новая партия продукции, предлагается обновленный спектр работ или услуг. При этом, у организации возникает вопрос о продвижении своего товара, работ или услуг. Как донести до своей целевой аудитории информацию о себе или о своей продукции, а главное, как поднять продажи, сократив расходы на маркетинг? Ответ на данный вопрос поможет найти партизанский маркетинг и разнообразие приемов его проведения.

Партизанский маркетинг – стратегия ориентации продаж на численно небольшие и специализированные группы потребителей таким образом, чтобы более крупные компании не считали целесообразным на это реагировать [1].

Партизанский маркетинг приобрел популярность в 1980-х гг. после выхода посвященной ему и первой из многих книг Джея Конрада Левинсона [2].

Главным отличием партизанского маркетинга от обычного Левинсон считает использование возможностей креативного мышления в совокупности с некоторыми очень простыми методами продвижения товара или услуги, вместо того, чтобы тратить много денег на рекламу [3].

Левинсон также обозначил правила партизанского маркетинга:

- Думать. Многие программы делаются просто потому, что надо потратить рекламный бюджет. Но необходимо помнить, что любые маркетинговые акции должны иметь четкие цель и срок. Для этого необходимо использовать «маркетинговый календарь - способ попасть в рай еще при жизни», в котором расписаны дела на каждый день и ведущие к цели, что полностью позволит исключить работу вслепую и является залогом успеха всего предприятия.

- Необходимо изыскивать самые дешевые и прямые пути – это верный путь к успеху.

- Не брезговать личным общением с клиентами по телефону.

- Изучить противника. Пытаться понять, чего хочет от вас потребитель, чем вы сильнее конкурентов, чем выгодны посредникам.

- Не надо стремиться быть шумным [4].

В России партизанскому маркетингу уделяют основное внимание специалисты-практики, чьи работы направлены главным образом на то, чтобы привлечь максимальное внимание к себе как к консультанту (обычно они совмещают преподавание и консультирование бизнеса). Среди таковых следует отметить в первую очередь Александра Левитаса, с чьим именем главным образом и ассоциируется партизанский маркетинг в России.

В частности, определение партизанского маркетинга по Александру Левитасу таково: «Партизанским маркетингом (*guerrilla marketing*) называют малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая или почти не вкладывая денег. Поэтому партизанский маркетинг называют также «малобюджетным маркетингом» или «малозатратным маркетингом» [5].

Еще один признанный эксперт-практик, который занимается изучением партизанского маркетинга, является Игорь Манн, книга которого «Без бюджета» является одним из наиболее полных перечней приемов партизанского маркетинга и насчитывает более 50 приемов. И. Манн акцентирует внимание на том, что партизанский маркетинг – это маркетинг, предназначенный для малых территорий (улицы, квартала, района) [6].

В России весомый вклад в развитие партизанского маркетинга внес Павел Коротин, директор «Агентства партизанского маркетинга». Определение, предлагаемое им, акцентирует внимание на требованиях к эффективности: «Каждый понимает, что это такое, по-своему. Я предпочитаю говорить о маркетинге “здорового смысла”. Когда ключевым критерием является эффективность, а не соответствие того, что вы делаете классическим учебникам по маркетингу и мнению того или иного гуру».

По мнению Павла Коротина, правила «партизанского» маркетинга отличаются тем, что они:

- эмоциональны и передаваемые с их помощью маркетинговые сообщения запоминаются;
- способны вызвать волну повторных позитивных упоминаний;
- поддаются точному финансовому контролю с точки зрения учета расходов;
- воздействуют на подсознание, то есть не продают, но учитывают, как человек принимает решение о покупке [7].

Партизанский маркетинг развивается рекордно быстрыми темпами и тем не менее продолжает набирать обороты.

Для малого бизнеса партизанский маркетинг должен быть главным инструментом, для среднего бизнеса – одним из главных, для большого бизнеса – вспомогательным.

Прежде всего партизанский маркетинг должен быть ориентирован на привлечение максимум внимания со стороны потребителей и подразумевает отсутствие или минимум расходов на рекламу. При этом необходимо отметить, что в партизанском маркетинге не должно быть никакой традиционной рекламы, используются лишь те способы, которые могут дать мгновенный результат при минимуме затрат.

Партизанский маркетинг помогает решить 5 классов задач:

1. Маркетинг без бюджета (когда денег на маркетинг совсем нет);

2. Малобюджетная реклама (визитки, листовки, буклеты);
3. Малозатратное усиление продаж (партизанский маркетинг имеет в наличии такие инструменты, которые отличаются минимальной себестоимостью, но позволяют поднять продажи на проценты или даже десятки процентов);
4. Локальный маркетинг (определенным фирмам необходимо накрыть рекламой только зоны концентрации своих потенциальных потребителей);
5. Точный маркетинг (заключается в точном поиске людей, которым именно сейчас нужен товар, в общении с индивидуальными людьми напрямую, а не с целевыми аудиториями).

Существуют определенные виды (направления) партизанского маркетинга:

2. Классический партизанский маркетинг (малая полиграфия, публичные выступления, участие в благотворительных акциях);
3. Микромаркетинг – малые усиления маркетинга, способы поднять продажи, отвечающие трем условиям:
 - быстрое внедрение;
 - быстрая отдача;
 - нулевой/минимальный бюджет.

В книге Александра Левитаса «Больше денег от вашего бизнеса» описаны 234 способа микромаркетинга.

4. Маркетинг точно вовремя – перемещения товара в процессе производства и поставки тщательно спланированы во времени так, что на каждом этапе следующая партия прибывает на рынок точно в тот момент, когда она необходима потребителю;
5. Маркетинг чужими руками – достижение собственных целей, посредством маркетинга конкурентов;
6. Доверительный маркетинг – термин, употребляемый в интернет-маркетинге, когда у потенциальных клиентов спрашивают разрешения, прежде чем представить им рекламу;
7. Партизанский маркетинг в интернете – донесение информации до целевой аудитории через социальные сети;
8. Партизанский пиар.

Все это – инструменты партизанского маркетинга, которые компании могут использовать каждый день на регулярной основе для выстраивания своего маркетинга.

К инструментам регулярного, но не ежедневного применения (для использования раз в месяц) относятся:

9. Life placement – создание реалистичной ситуации, в которой промоутеры разыгрывают положительные эмоции от использования того или иного продукта;
10. Вирусный маркетинг – способ получить широкую узнаваемость

продаваемого или просто бренда с помощью «медиавируса»;

11. Провокационный маркетинг – скрытая реклама, вызывающая такие эмоции, как удивление и шок;

12. Засадный маркетинг – это действия, направленные на ассоциирование с каким-либо значимым событием компаний или брендов, не являющихся официальными спонсорами, то есть без уплаты комиссионных организатору данного события.

Успех в партизанском маркетинге напрямую зависит прежде всего от того, насколько точно и тонко вы понимаете психологию поведения человека.

«Партизанский» - нетрадиционный маркетинг, который выходит за рамки общепринятых средств и способов продвижения товара, в котором используются нестандартные методы и приемы, которые не всегда массово применимы. Каждый бизнес уникален и, конечно же, требует своего индивидуального подхода, поэтому в большинстве случаев маркетинговые приемы, основанные на использовании партизанских методов, конкуренты не могут скопировать.

Основной составляющей партизанского маркетинга является креативность его методов. Так, например, одна американская компания Wimpy – конкурент McDonald's, создала гамбургер для слепых. В интернет попало видео о том, как повара данного ресторана fast food приготовили 15 бургеров, на которых кунжутом была выложена надпись шрифтом Брайля "Этот бургер из 100-процентного мяса был сделан специально для вас".

Реклама охватила широкий сектор потребителей разных возрастных групп и компания добилась своей цели: о бургерах узнали сотни тысяч покупателей.

К основным принципам партизанских методов можно отнести нацеленность на каждого покупателя, а не на группу людей. На первом месте должны быть - личные доброжелательные отношения к клиенту, необходимо продумать каждое слово, конечно же, клиент должен видеть, что вы хотите помочь ему сделать правильный выбор.

Партизанский маркетинг – это не только модное, но и перспективное направление. Однако его реализации должна предшествовать серьезная подготовительная работа, а его внедрение следует сопровождать качественной поддержкой. Правильная оценка приоритетов целевой аудитории, оригинальная идея, а также умение грамотно воплотить такой маркетинг в жизнь позволят с минимальными финансовыми затратами надолго привлечь внимание клиентов.

Использованные источники:

1. Липсиц Игорь Маркетинг для топ-менеджеров / Игорь Липсиц. – 2007.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс-пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

3. Левинсон Д. К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Д. К. Левинсон. – М.: Эксмо, 2009.
4. Левинсон Д. К., Лаутенслагер Э. Партизанский маркетинг за 30 дней / Д. К. Левинсон, Э Лаутенслагер – Издательский дом Гребенникова, 2008.
5. Левитас А. Партизанский маркетинг в вопросах и ответах. 2010. [Электронный ресурс]. URL : <http://www.levitas.ru/pmdetali.htm>
6. Манн И. Без бюджета. 57 эффективных приемов маркетинга. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. 306 с.
7. Коротин П. Я предпочитаю говорить о маркетинге здравого смысла. 2012. [Электронный ресурс:]. URL <http://biznesbomba.ru/read/novostipartnerov/pavel-korotin-yapredpochitayugovorit-o-marketinge-zdravogo-smysla/>

*Тимошин Р.С.
магистрант 1 курса*

*Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматриваются проблемы развития жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования с учетом сложившейся практики и нормативного обеспечения.

Жилищно-коммунальное хозяйство, реформирование, муниципальное управление, тарифы, капитальный ремонт.

Проблемы финансового управления ЖКХ имели место как 10 лет назад, так и по сей день не теряют актуальности. Из-за хронически уменьшающегося и не эффективного финансирования отрасли становится невозможным предоставления населению качественных услуг, что приводит к ежегодно снижающимся объемам ремонта жилья и инженерных коммуникаций. Как следствие 61% населения не удовлетворены жилищными условиями. Каждая 4-ая семья имеет жилье, находящиеся в плохом или очень плохом состоянии. Износ коммунальной инфраструктуры составляет более 60%, около четверти основных фондов полностью отслужили свой срок [1]. Количество аварий возросло за последние годы примерно в 7 раз.

Потери тепла при эксплуатации существующих тепловых сетей значительно превышают нормативы. Потери, связанные с утечками из-за внутренней и внешней коррозии труб, составляют 10-15%. Суммарные потери в тепловых сетях достигают 30% от произведенной тепловой энергии, что эквивалентно 65-80 млн. т. условного топлива в год.

Планово-предупредительный ремонт сетей и оборудования систем водоснабжения коммунальной энергетики полностью уступил место

аварийно-восстановительным работам, единичные затраты на проведение которых в 2,5-3 раза выше затрат на плановый ремонт таких же объектов. Более 40% подаваемой в сеть питьевой воды не соответствует требованиям санитарных правил и норм. Срочной модернизации требуют около 30% мощностей водопровода – 27,0 млн. м и 16% водопроводных сетей – 73,6 тыс. км.

Мощность очистных сооружений канализации составляет 56,1 млн. м в сутки. Протяженность канализационных сетей населенных пунктов достигла 115,9 тыс. км, из которых 19,7 тыс. км (17%) нуждается в срочной замене.

Из эксплуатирующихся канализационных очистных сооружений 60% перегружены, 38% сооружений эксплуатируются 25-30 лет и более и требуют срочной реконструкции. Дефицит мощностей канализационных очистных сооружений достигает около 9 млн. м³ в сутки. Утечка и неучтенный расход воды в системах водоснабжения составляют в среднем по России 15% (3 339,2 млн. м³/год), а в ряде городов – 30%. Более 50 млн. м² жилищного фонда находятся в ветхом состоянии. В домах этого фонда проживают около 2 млн. чел.

К известным важным решениям, которые произошли за последние 10 лет в сфере реформирования ЖКХ, можно отнести следующие:

1. Принятие Государственной Думой и одобрения Советом Федерации закона от 21 июля 2007 года о «Фонде содействия реформирования жилищно - коммунального хозяйства» [2]. Была создана государственная корпорация «Фонд содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства», которая на безвозмездной основе рассматривает и принимает решения о финансовой поддержке регионов и муниципалитетов, поощряя конкуренцию среди управляющих компаний, поддерживая товарищества собственников жилья. Фонд должен был действовать до 1 января 2012 года и подлежать ликвидации, но, учитывая накопленный опыт и положительные результаты, Федеральным законом от 25 декабря 2012 года его функционирование продлено до 1 января 2016 г.

2. Федеральная Целевая программа «Жилище» 2002-2010 г. [3], в которой на реализацию входящих в состав программ и подпрограмм было выделено 59 млрд. руб. При этом следует отметить, что основными проблемами реализации программ были:

- недостаточность бюджетных средств и ресурсов федерального бюджета для привлечения частных инвестиций;

- отсутствие эффективных механизмов для стимулирования позитивных изменений в жилищно-коммунальном комплексе, в частности, отсутствие четких критериев принятия решений по расходованию средств федерального бюджета на финансирование проектов строительства и модернизации, что не способствовало привлечению в сектор частных инвестиций;

- недостаточное задействование механизма ипотечного жилищного кредитования.

На уровне Рязанской области в 2013 году утверждена государственная программа «Модернизация коммунального комплекса на 2014-2020 годы [4], на реализацию которой выделено 2663,896 млн. руб., в том числе: 214,15 млн. руб. - средства федерального бюджета и 2449,746 млн. руб. - средства областного бюджета.

В целом, по данным социологических опросов, из всех экономических реформ, проводимых сегодня в России, наиболее проблемным с материальной точки зрения для большинства населения стало повышение цен на услуги ЖКХ. Новый жилищный кодекс о законах и тарифах предусматривают, что теперь сами жильцы обязаны нести все затраты по содержанию и ремонту жилья, в том числе капитальному.

Очевидно, что все представленные цифры свидетельствует о наличии системного кризиса в отрасли, межотраслевом характере возникших проблем, для преодоления которых требуется взаимосвязанная по направлениям и по уровням программа действий.

Использованные источники:

1. Кондратьева М.Н. Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством: Учебное пособие. – Ульяновск, 2009.
2. Федеральный закон «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ.
3. Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002-2010 годы» от 17 сентября 2001 г. № 675.
4. Постановление Правительства Рязанской области «Об утверждении государственной программы Рязанской области «Модернизация коммунального комплекса на 2014-2020 годы» от 30 октября 2013 г. № 347.

Ткач А.А.

магистрант 2го курса

Тюменский государственный университет

Казахстан, г. Петропавловск

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПО УПЛАТЕ И ВЗЫСКАНИЮ АЛИМЕНТОВ

Аннотация: в статье рассматриваются актуальные проблемы правового регулирования отношений по уплате и взысканию алиментов в России, предложены пути решения обозначенных проблем, а также проведен сравнительный анализ регулирования отношений по уплате и взысканию алиментов в России и Казахстане.

Ключевые слова: алиментные обязательства, соглашение об уплате алиментов, методы взыскания алиментов, требование алиментов в суде.

Алиментные обязательства в современном их понимании - это

правоотношения, возникающие на основании предусмотренных законом юридических фактов: соглашения сторон или решения суда, в силу которого одни члены семьи обязаны предоставлять содержание другим ее членам, а последние вправе его требовать [1, с. 35]. Наиболее распространенный случай алиментов – выплаты на содержание ребенка, однако алименты могут выплачиваться и матерям детей, и супругам, которые не могут себя содержать самостоятельно, и родителям, и другим членам семьи, которые определены семейным законодательством.

Институт алиментных обязательств всегда являлся одним из важнейших институтов семейного права. В современных условиях алиментные правоотношения носят достаточно конфликтный характер и потому требуют пристального внимания со стороны государства.

Основными источниками правового регулирования отношений по уплате и взысканию алиментов являются Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ (далее — СК РФ), Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ4; (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ; (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (далее – ГК РФ); Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (далее – ГПК РФ); Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.10.1996 № 9 «О применении судами Семейного кодекса Российской Федерации при рассмотрении дел об установлении отцовства и о взыскании алиментов»; Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» и другие нормативные источники.

Семейным кодексом предусмотрено два порядка уплаты алиментов: добровольный (по соглашению сторон об уплате алиментов) и судебный (по решению суда о взыскании алиментов).

В соответствии со ст. 99 СК РФ соглашение об уплате алиментов (размере, условиях и порядке выплаты алиментов) заключается между лицом, обязанным уплачивать алименты (плательщиком алиментов), и их получателем. Согласно ст. 100 СК РФ ему придается квалифицированная письменная форма - оно составляется в письменном виде и подлежит нотариальному удостоверению, в противном случае соглашение является недействительным, это специально подчеркивается законодателем.

Способы и порядок уплаты алиментов по соглашению сторон определяются сторонами по их усмотрению. В соответствии со ст. 104 СК возможно предусмотреть уплату алиментов в долях к заработку или доходу плательщика; в твердой денежной сумме, уплачиваемой периодически; в твердой денежной сумме, уплачиваемой единовременно; путем предоставления имущества или иным способом, оговоренным сторонами в соглашении. Возможно также сочетание двух или нескольких перечисленных способов.

В отношении соглашений, заключаемых родителем, уплачивающим алименты на несовершеннолетних детей, существует прямое указание закона (п. 2 ст. 103 СК) о том, что размер алиментов не может быть меньше того, что дети получили бы, если бы алименты взыскивались в судебном порядке.

При выплате алиментов в твердой денежной сумме в условиях высокой инфляции неизбежно встает вопрос об их индексации. Стороны имеют возможность предусмотреть любой способ индексации алиментов в соответствии со своими пожеланиями. Однако если соглашение не содержит положений об индексации, она производится в порядке, установленном ст. 117 СК РФ предусматривающей индексацию алиментных платежей, взыскиваемых по решению суда.

При отсутствии соглашения об уплате алиментов, в суд с требованием о взыскании алиментов могут обратиться только управомоченные лица, то есть те члены семьи, которым такое право предоставлено Семейным кодексом (ст. 106 СК РФ).

Если мы обратимся к статистике и цифрам, характеризующим отношения по уплате и взысканию алиментов в стране, то сможем заметить, что они не утешительны. Так, в 2014 в суды общей юрисдикции Российской Федерации поступило 329 568 заявлений о взыскании алиментов на содержание несовершеннолетних детей [2]. В прошлом году было возбуждено 73 380 тысяч уголовных дел в отношении лиц, злостно уклоняющихся от уплаты алиментов [3].

На наш взгляд, одной из причин высокого уровня задолженности по алиментам в России является отсутствие культуры требовать выплаты алиментов при разводе. Сейчас в России лишь 30% женщин при разводе требуют их в судебном порядке, а отсутствие требования о взыскании алиментов, неправомерно расценивается судами как наличие между супругами соглашения. Как показывает практика, при разводе суды руководствуются ст. 196 ГПК РФ, в соответствии с которой суд принимает решение только по заявленным истцом требованиям. Однако в этой же статье указано на возможность выхода суда за пределы заявленных требований в случаях, предусмотренных федеральным законом. Так, п. 2 ст. 24 СК РФ, обязывает суды по собственной инициативе, при отсутствии алиментного соглашения, определять, с кем из родителей после развода будут проживать несовершеннолетние дети, с кого из них и в каких размерах взыскивать алименты на детей. Таким образом, суды не пользуются предоставленной им возможностью по собственной инициативе выносить решение о взыскании алиментов при отсутствии соглашения между супругами, а супруги даже при отсутствии указанного соглашения не требуют алименты в суде.

Чтобы разрешить сложившуюся ситуацию, можно обратиться к опыту решения данной проблемы в зарубежных странах. Так, например, во

Франции суд не имеет права рассматривать заявление о разводе при отсутствии соглашения о содержании детей, стороны обязаны предоставить суду вышеуказанное соглашение на проверку и корректировку в случае ее необходимости (ст. 232 Французского гражданского кодекса). Соглашение о содержании детей является обязательным условием развода и в Италии (ст. 328 Гражданского кодекса Италии), Швейцарии (ст. 140 Гражданского кодекса Швейцарии), Латвии (ст. 189 Гражданского кодекса Латвии). К тому же, как показывает практика, суммы выплат на содержание несовершеннолетних детей по соглашению значительно выше сумм, назначаемых к выплате судом. Таким образом, мы предлагаем на законодательном уровне закрепить заключение соглашения о содержании несовершеннолетних детей как обязательное условие развода супругов, в случае отсутствия требования алиментов в суде.

Хочется также отметить, что в некоторых странах Европы семейное законодательство устанавливает такой феномен, как совместная опека родителей, который практически неизвестен в России.

Совместная опека является более предпочтительным вариантом для ребенка, чем единоличная опека. При применении совместной опеки над ребенком снижается уровень конфликтности между отцом и матерью, устраняются многие юридические разногласия, оказывается положительное влияние на взаимодействие между родителями в интересах своих детей.

Данные исследований подтверждают, что совместная опека над детьми после развода родителей положительно влияет на выплату алиментов, поскольку родитель, обязанный выплачивать алименты, видит реальные расходы на ребенка [4].

Введение указанного института в семейное право России позволит разрешить множество психологических и социальных проблем, возникающих как между родителями, так и между родителями и детьми, положительно повлияет на динамику выплаты алиментов в стране.

В продолжение вопроса суммы выплат по алиментам, необходимо сказать, что пренебрежительное отношение к реалиям экономической ситуации в стране привело к тому, что размер алиментов, назначаемых судом, в большинстве случаев составляет столь незначительную сумму, которая не может обеспечить содержание лиц, нуждающихся в материальной помощи.

Мы полагаем, что в России в целях защиты интересов детей, достигших совершеннолетия и продолжающих обучение в высших учебных заведениях по очной форме обучения на местах, финансируемых из федерального бюджета, бюджета субъектов РФ, местных бюджетов, стоит законодательно признать за ними право на получение алиментов от лиц, их воспитывающих, в течение всего периода обучения. Этот вывод был сделан исходя из социологических данных о том, что многие талантливые дети

зачастую вынуждены отказываться от обучения в высших учебных заведениях по причине нехватки денег на собственное содержание даже в условиях самостоятельного поступления на бюджетные места, либо бремя содержания уже совершеннолетнего студента, обучающегося по очной форме, ложится на его семью.

Как мы видим, в зарубежных странах существуют некоторые весьма эффективные методы взыскания алиментов. Далее мы остановимся на правовом регулировании уплаты и взыскания алиментов в странах СНГ на примере Республики Казахстан и Российской Федерации.

В Казахстане, как и в России, большое число лиц, уклоняющихся от уплаты алиментов. По всему Казахстану более ста тысяч детей не получают деньги от отцов и матерей.

Анализ семейного законодательства Республики Казахстан и Российской Федерации показал, что в целом нормы об алиментных обязательствах родителей и детей, бывших супругов, а также других членов семьи очень схожи между собой. Семейное законодательство Республики Казахстан, как и Российской Федерации, дает возможность регулирования алиментных отношений по усмотрению участников с помощью заключения соглашения об уплате алиментов. А в случае отсутствия указанного соглашения предоставляет право взыскания алиментов через судебные органы.

Есть небольшие различия в законодательстве указанных стран при установлении имущественных санкций за неисполнение алиментных обязательств, в частности, п. 2 ст. 115 СК РФ предусматривает размер законной неустойки за неуплату алиментов по решению суда в размере одной второй процента от суммы невыплаченных алиментов за каждый день просрочки; в Казахстане – в размере одной десятой процента от суммы невыплаченных алиментов за каждый день просрочки.

В России и Казахстане законодательством предусмотрена уголовная ответственность за невыплату алиментов (до 1 года и 2-х лет соответственно), предусмотрено временное ограничение на выезд физических лиц, являющихся должниками, наложение штрафа на имущество должника.

Дела о взыскании алиментов являются одной из распространенных категории дел, рассматриваемых и разрешаемых в порядке гражданского судопроизводства. В связи с этим особое значение приобретает задача повышения эффективности действующего законодательства, регулирующего алиментные обязательства, решение которой напрямую с обеспечением жизненных интересов миллионов наименее защищенных членов общества.

Использованные источники:

1. Нечаева А.М. Семейное право: Курс лекций / А. М. Нечаева. - 2-е изд. - М., 2001. - 262 с.

2. Отчет о работе судов общей юрисдикции о рассмотрении гражданских дел по первой инстанции за 2014 года. Официальный сайт Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=2884> (дата обращения: 21.07.2015)

3. Обзор по итогам работы территориальных органов ФССП России по осуществлению дознания в 2014 году. Официальный сайт ФССП России [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://fssprus.ru/2122875/> (дата обращения: 21.07.2015)

4. Шевченко И.О. Институт отцовства: актуальные проблемы в поле социологических исследований // Вестник РГГУ. – 2010. №3. С.278–286.

Тоустев А.М.

бакалавр

направление «Строительство»

Постюшков А.В., доктор экономических наук

профессор

СГТУ им. Гагарина Ю.А.

Стрельцин Я.С., к.э.н.

заведующий кафедрой «Экспертиза и управление недвижимостью»

САДИ СГТУ им. Гагарина Ю.А.

Россия, г. Саратов

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ СО СЛОЖИВШЕЙСЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

Аннотация: Развитие городской застройки является неотъемлемой частью жизни современного мегаполиса. Комплексное развитие новых территориальных зон – это приоритетное направление в строительной сфере. Однако не стоит забывать о территориях с уже сложившейся инфраструктурой, которым, зачастую, требуется не меньшее развитие, с точки зрения обеспеченности населения важнейшими объектами социальной сферы.

Ключевые слова: АНАЛИЗ, РАЗВИТИЕ, ИНФРАСТРУКТУРА, ЭКСПЕРТИЗА, ОБСЛЕДОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕКОНСТРУКЦИЯ, РЕСТАВРАЦИЯ, КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

Развитие городской застройки является неотъемлемой частью жизни современного мегаполиса. Новые экономические и социальные вызовы требуют от строительной индустрии быть гибкой и быстро подстраивающейся к ситуации «здесь и сейчас». При этом продукция стройиндустрии должна максимально соответствовать современным требованиям рынка, т.е. потребителя.

В современном строительстве предпочтение отдано комплексным

решениям развития территорий. Эта модель развития целесообразна, так как при ее разработке учитываются все требования и потребности населения в комфортных жилищных условиях и развитой инфраструктуре.

На всей территории России возводятся миллионы квадратных метров нового жилья, совместно с которыми устраивается новая современная инфраструктура. Вновь возведенные жилые комплексы, помимо всего прочего, обеспечивают своим жителям удобное расположение важнейших объектов социальной сферы, таких как школы, детские сады, медицинские учреждения.

Однако, для миллиардов квадратных метров уже построенного российского жилья необходимо, зачастую, не меньшее развитие инфраструктуры. Это подтверждают переизбыток медицинских учреждений, постоянная нехватка учителей в школах и многотысячные очереди в детские сады.

Решение вопросов развития социальной инфраструктуры лежат на плечах профильных комитетов и министерств регионов, а также городских властей. Финансирование для этих целей происходит из федерального, областного и муниципального бюджетов, а также из фондов различных программ развития и спонсорских средств.

Сейчас, в сложной для страны экономической ситуации, трудно находить ресурсы для развития инфраструктуры через новое строительство. Областные и городские бюджеты пусты или находятся на грани банкротства, а спонсоры неохотно вкладывают деньги в благотворительность. Но решение проблем неизбежно, поэтому необходимо искать другие, максимально экономные, пути выхода из сложившейся ситуации.

Альтернативой новому строительству для развития районов со сложившейся инфраструктурой является использование внутренних ресурсов района – уже имеющихся фонд зданий, которые малоиспользованы по своему текущему назначению либо не используются вообще, для новых нужд, лишь внося некоторые конструктивные и функциональные изменения.

Экономия начинается с того, что, зачастую, такие объекты недвижимости находятся на балансе городских властей и, соответственно, принадлежат «городу», что в свою очередь исключает самую затратную статью в строительстве, такую как возведение объекта. При условии нахождения строения в частных или иных руках предусматривается выкуп здания, цена на которое также ниже, нежели стоимость нового строительства.

После решения вопросов собственности на объект недвижимости следует этап строительной экспертизы здания и прилегающих к нему сооружений. Проведение технического обследования определит степень износа здания и уровень работ, необходимых для приведения данного объекта недвижимости в соответствие с требованиями, предъявляемыми к

школам, детским садам, медицинским учреждениям или иным объектам социальной инфраструктуры, запланированным по плану развития.

В соответствии с данными строительной экспертизы определяется вид производимых работ и уровень затрат на переоборудование, капитальный ремонт, реконструкцию или реставрация, а также необходимость в достройке уже имеющегося здания или комплекса зданий.

В процессе создания проектов организации и производства работ сформируется самый дорогостоящий блок затрат при таком способе развития территории со сложившейся инфраструктурой – затраты на материалы и конструкции, на работу машин и механизмов, заработная плата персонала и другие расходы, стоимость которых будет отражена в сметной документации на объект недвижимости. Но, в любом случае, уровень затрат на производимые работы остается в разы ниже нового строительства.

В итоге мы получаем, что при относительно небольших экономических затратах в современных реалиях сокращения бюджетов, средств выделяемых государством и меценатами, возможно реализовывать проекты развития социальной сферы на территориях со сложившейся инфраструктурой.

*Трофимец А.А.
студент гр. УП-12
ТИУиЭ*

*Корниенко Е.В., к.с.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Таганрог*

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Производительность труда является важнейшим экономическим показателем, который характеризует эффективность затрат труда. От повышения производительности труда зависит благосостояние страны в целом и отдельных ее граждан. Прогрессивная экономическая обстановка побуждает к пересмотру устоявшихся ранее способов оценки хозяйственной деятельности, проверке их на соответствие новым реальностям, поэтому проблема повышения производительности труда является актуальной в настоящее время.

Еще в советский период нашей истории проблемам производительности труда уделялось особое внимание. Так, В.И. Ленин писал: «Капитализм может быть окончательно побежден и будет окончательно побежден тем, что социализм создает новую, гораздо более высокую производительность труда». Значительный вклад в исследование проблем производительности труда внесли отечественные ученые, такие как Л.И. Абалкин, Р.В. Гаврилов, А.А. Иванченко, Д.Н. Карпухин, Е.В. Морозова и другие. В работах отечественных специалистов содержались

очень важные идеи, методики, подходы.

С 1998 года начался ускоренный экономический рост, а с 2002 года Правительство России провозгласило повышение производительности труда одной из важнейших задач экономики. В 2004 году В.В. Путиным было определено, что к 2020 году производительность труда в России должна вырасти в четыре раза. По мнению экспертов, для обеспечения такого результата потребуется поддерживать рост на уровне 6% в год. [2]

В целом, производительность труда – это показатель плодотворности целесообразной деятельности работников, которая измеряется количеством работы (продукции, услуг), сделанной в единицу времени. Производительность труда характеризует способность работников создавать своим трудом товары и услуги за час, смену, неделю, месяц или год. Динамика производительности труда меняется под действием различных факторов.

В литературе выделяют три группы факторов, влияющих на производительность труда: материально-технические, организационно-управленческие, социально-экономические. К первой группе относят совершенствование технологии производства, внедрение новых средств и предметов труда, использование более прогрессивной, новейшей технологии производства, повышение уровня автоматизации и технической оснащенности предприятия. Также в эту группу относят совершенствование продуктов труда, то есть повышение качества продукции.

Ко второй группе относят совершенствование организации труда и производства, управления производством. Факторы второй группы включают в себя развитие оперативного управления производством, развитие автоматизированных систем управления производством.

Среди третьей группы факторов выделяют такие факторы, как развитие качеств человека в процессе трудовой деятельности, то есть повышение квалификации работников, создание благоприятных условий труда, моральная и материальная заинтересованность в конечном результате труда как всего коллектива, так и каждого рабочего.

Все перечисленные факторы тесно взаимосвязаны друг с другом и представляют собой единую систему управления и производства. Игнорирование того или иного фактора неизбежно приведет к отражению в показателях деятельности предприятия, например, в нерациональном использовании рабочего времени, в простоях производства. Это отразится на показателях эффективности деятельности предприятия в целом и тем самым отрицательно повлияют на производительность труда.

Увеличению производительности труда способствует выявление резервов внутри предприятия. К ним относятся еще не используемые реальные возможности рационального использования всего комплекса ресурсов, будь то материальные, трудовые или организационные. Резервы

могут быть текущими, которые можно задействовать в ближайшее время и долговременными, которые потребуют перестройки производственного процесса, к примеру, внедрение новых технологий производства.

Высокая производительность является основой устойчивого экономического роста. От эффективности деятельности предприятий зависит уровень экономического развития страны.

Рост производительности труда способствует увеличению прибыли предприятия, рентабельности, конкурентоспособности. В условиях глобализации и ужесточения конкурентной борьбы все предприятия стремятся к улучшению качества своей продукции и максимизации прибыли путем оптимизации затрат. Решением данной проблемы должно стать увеличение производительности труда. Однако это решение является одной из сложных задач, поскольку усугубляется рядом проблем.

К проблемам, сдерживающим рост производительности труда в нашей стране, относятся следующие:

- высокая степень износа оборудования;
- низкая степень мотивации работников в повышении производительности труда;
- неэффективная организация труда;
- нехватка профессиональных навыков. [1]

И на данный период времени производительность труда в России практически не растет, показали данные Федеральной службы государственной статистики (Росстата). Изменение производительности труда вычисляется Росстатом как отношение изменения ВВП к изменению «совокупных затрат труда в эквиваленте полной занятости по экономике в целом» (это вычисляется исходя из оценки количества рабочих мест и среднего времени работы на одно рабочее место). [3]

«Из-за падения темпов роста производительности труда у предприятий сокращается возможность повышения оплаты труда, повышается себестоимость продукции, уменьшаются вложения в развитие производства», — перечисляет доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, эксперт Экспертного совета правительства РФ Любовь Храпылина. [4]

Это замыкает круг и, в свою очередь, негативно сказывается на экономике страны и снижает социальные возможности бюджета.

Низкие показатели производительности в России объясняются рядом причин:

- устаревшее оборудование, которое влечет за собой технологическую отсталость,
- низкий уровень заинтересованности в результатах труда и качестве продукции,
- недостаточный уровень квалификации и низкий уровень

конкурентоспособности.

Но главная причина сложившейся ситуации — резкое сокращение инвестиционного спроса и темпов роста потребления из-за напряженности между Россией и Украиной. К тому же на потребление повлияли такие факторы, как обесценение рубля и увеличение инфляционного давления.

Задача повышения производительности труда носит важный, основополагающий характер, поэтому, в свою очередь, мы предлагаем следующие рекомендации для устранения выявленных проблем:

1. Повышение производительности оборудования

Во время проведенного исследования была выявлена проблема, связанная с неэффективностью деятельности производственного оборудования. Прежде всего, это касается устаревшего производственного фонда, который на многих отечественных предприятиях эксплуатируется уже более 30 лет. Вопрос повышения производительности оборудования является комплексным и затрагивает как эффективность работы персонала на данном оборудовании, так и общую эффективность процессов управления производством. Для решения проблемы производительности оборудования нужно:

- Повысить эффективность системы сквозного планирования.
- Оптимизировать систему плановых и аварийных ремонтов оборудования.
- Найти специализированные инжиниринговые компании, готовые модернизировать устаревшее оборудование за приемлемую цену.

2. Улучшение системы управления качеством

Основными мероприятиями по повышению уровня системы управления качеством являются:

- усиление входного контроля качества продукции;
- повышение эффективности точек контроля во всех звеньях производственной цепочки;
- снижение уровня не идентифицированного выпуска брака.

3. Повышение производительности сотрудников

В ходе исследования также была выявлена проблема недостаточного уровня управленческих навыков работников, а также в целом низкой мотивации персонала к повышению производительности и внедрению новых организационных изменений. Отсутствие единых правил организации труда на предприятиях создает предпосылки для общего снижения дисциплины и низкой культуры производства.

Для того чтобы сотрудники работали более продуктивно, необходимо:

1. Использовать по максимуму возможности повышения квалификации сотрудников в государственных учебных заведениях за счет финансирования из средств Правительства РФ;

2. Постоянно повышать уровень качества образования, предоставляемого на учебных подразделениях предприятий;

3. Руководству предприятий мотивировать сотрудников посредством финансовых и нефинансовых поощрений за выполнение работ по основному виду деятельности, предоставления социальных привилегий, повышения условий организации труда и престижа профессии.

Таким образом, предложенные меры могут послужить решением проблемы, рассмотренной в данной работе.

Использованные источники:

1. Складская В.А. Экономика труда: Учебник для бакалавров. - 2014. С. 27 – 29
2. Шинкевич А.И. Управленческие инновации – фактор роста производительности труда / А.И. Шинкевич, Д.Ш. Султанов, Р.Ф. Бурганов // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – Т. 16, № 24. – С. 217-220
3. Федеральная служба государственной статистики. Данные Росстата. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/
4. Производительность труда в России не растет - Газета.Ru | Бизнес URL:<http://www.gazeta.ru/business/2014/09/25/6234957.shtml>

Трофимова О.М., к.э.н.

доцент

кафедра экономической теории

Спирина Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономической теории

Уральский институт управления – филиал РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Авторами анализируются основные последствия интеграционных процессов в мировом экономическом пространстве, описаны эффекты макроэкономической интеграции, характеризующих новые подходы к данному типу процессов, определены правила выраженности эффектов интеграции.

Ключевые слова: интеграция, последствия интеграции, эффекты интеграции, интеграционные объединения.

Глобализация и регионализация в настоящее время являются важнейшими тенденциями развития мировой экономики. Оба процесса в значительной степени дополняют друг друга, но, при этом,

характеризуются и определенными противоречиями. Существующие в мире противоречия основываются на различиях интересов стран и в значительной степени обуславливаются различиями в уровнях экономического развития. При этом усиление конкуренции за рынки сбыта и источники сырья обуславливает необходимость кооперации и консолидации хозяйств территориально сопряженных стран.

Для сегодняшних международных экономических отношений присущи новые количественные и качественные характеристики. Основные формы мирохозяйственных связей, международная торговля, движение капиталов, миграция населения и трудовых ресурсов, транснациональная деятельность, акции международных организаций, наконец, интеграционные процессы в мире достигли невиданных ранее масштабов. Изменились их место и роль в развитии современного общества.

Разделение мирового экономического пространства на крупные региональные подсистемы, представляющие собой разнообразные формы политического и экономического взаимодействия государств, становится важнейшей чертой современного мирохозяйственного развития. Большинство экспертов полагают, что экономическая интеграция становится доминантой мирового рынка и может привести к тому, что роль главных субъектов международных экономических отношений будет принадлежать региональным интеграционным группировкам. В настоящее время практически все страны с рыночной экономикой являются членами тех или иных региональных групп, объединяющих государства различного рода экономическими соглашениями. Вместе с тем возникает вопрос, какое влияние оказывают интеграционные объединения на страны участницы и на весь окружающий мир.

Наиболее обобщенными следствиями интеграции являются:

- более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, трудовым, материальным, к новейшим технологиям, что позволяет производить продукцию в расчете на более емкий рынок;
- привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защита их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран;
- решение наиболее острых проблем социального характера;
- благоприятные условия для торговли и для межрегионального передвижения факторов производства, по сравнению с другими странами.

Указанные следствия могут быть объединены уточнены в рамках характеристики эффектов экономической интеграции. Рассмотрим последние подробнее.

Наиболее обобщенно классификация эффектов может быть сформулирована следующим образом: положительные эффекты и негативные эффекты. Положительные эффекты связаны с созданием

новых торговых потоков, т. е. увеличением объемов внешней торговли страны в результате снятия барьеров на пути взаимной торговли стран - членов соглашения. Негативные эффекты характеризуют искажение торговых потоков, т. е. переключение торговых потоков на менее эффективную продукцию стран-участниц торгового соглашения (по сравнению с третьими странами), которое возникает в результате того, что искусственно удешевляется импорт из стран, входящих в интеграционную группировку, в ущерб всему остальному миру.

При этом можно выделить правила выраженности эффектов исходя из того, каковы стартовые условия интеграции:

3. чем выше были торговые барьеры до интеграции, тем больше будет давление в сторону искажения торговых потоков после вступления его в силу;

4. если торговые барьеры со странами, не являющимися членами интеграционной группировки, принимают форму фиксированных количественных ограничений, то общий эффект интеграции для благосостояния будет положительным, поскольку не происходит замещения импорта из третьих стран;

5. возможности для создания торговых потоков увеличиваются, а для их искажения – снижаются, когда страны, входящие в региональные торговые соглашения, уже являлись до этого крупными торговыми партнерами;

6. страны со сравнительными преимуществами, близкими к среднемировым, характеризуются меньшим риском искажения торговых потоков при интеграции, чем страны, сравнительные преимущества которых существенно отклоняются от среднемировых.

По мнению И. Солоага и Л. Уинтерса, тенденции нового регионализма, приводят в большинстве интеграционных группировок (за исключением ЕС и ЕАСТ) к преобладанию создания, а не искажения торговли [1].

Подход, выделяющий эффекты создания и отклонения торговли, строится на традиционном анализе внешней торговли, не учитывающем, как минимум, два важных источника внешней торговли: экономия от масштаба и индивидуализация продукции.

Кроме указанных традиционных методов можно выделить еще ряд эффектов, характеризующих новые подходы к интеграционным процессам.

Эффект масштаба. Интеграция рассматривается как «расширение рынков» для отдельных национальных фирм. Снятие торговых барьеров и установление преференциального режима внутри региона приводит к сдвигу в структуре спроса в пользу внутрирегиональной торговли, а национальные фирмы получают возможность использовать преимущества от внутренней экономии на масштабе. Негативным следствием эффекта масштаба является повышение уровня монополизации. Крупное экономическое пространство

способно опираться на более диверсифицированную экономику и в меньшей степени подвержено рискам, связанным с изменениями конъюнктуры на отдельных мировых товарных рынках [2].

Эффект влияния на инвестиции. Влияние интеграции на инвестиции может происходить посредством расширения рынка, усиления конкуренции и повышения доверия к политике властей. При этом эмпирически подтверждается положительное влияние интеграции на инвестиции (в форме прямых иностранных инвестиций), но не прослеживается тесная связь роста инвестиций с экономическим ростом. Негативной стороной данного эффекта является то, что интеграционные соглашения могут стимулировать инвестиции в неэффективные отрасли.

Эффект передачи знаний («лучших практик»). Эта передача может производиться по следующим основным каналам: внешнеторговому, посредством прямых иностранных инвестиций, совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и путем усвоения «лучших практик», выработанных в других государствах. Выделяются два компонента знаний: специфические для данной отрасли и общие. Передача знаний через внешнюю торговлю включает: выгоды от зарубежных исследований и разработок, воплощенные в торгуемых товарах; трансферты технологий; увеличение набора и качества импортируемых товаров. Она увеличивает общий уровень знаний на межотраслевом уровне, создавая тем самым дополнительные стимулы для инноваций и снижая их издержки. Передача знаний через внешнюю торговлю приводит к увеличению уровня производительности, тем самым оказывая воздействие на экономический рост [3, 4, 5].

Эффект содействия производству региональных общественных благ. К их числу может относиться решение проблем транспортной инфраструктуры, использования водных ресурсов, обмен упомянутыми выше «лучшими практиками» в области экономической политики и т.д.

Эффект от интеграции финансовых рынков (финансовой интеграции) и введения единой валюты (валютной интеграции). Финансовая интеграция подразумевает, с одной стороны, снятие барьеров на перемещение капитала и оказание финансовых услуг между странами, а с другой – формирование общих правил функционирования различных сегментов финансового рынка внутри интеграционной группировки. Объединяя национальные финансовые рынки, финансовая интеграция позволяет создать единый финансовый рынок, характеризующийся большей глубиной и ликвидностью. К позитивным следствиям можно отнести расширение инструментария финансовых рынков; привлечение дополнительного притока финансовых средств от остального мира; более эффективное осуществление трансформации сбережений в инвестиции за счет усиления конкуренции; улучшение институциональной среды; повышение устойчивости к внешним

потрясениям в силу большей глубины и ликвидности. Переход на единую валюту ведет к снижению транзакционных издержек и устранению валютного риска при осуществлении внутрирегиональных операций.

Негативные следствиями данного эффекта являются увеличение расхождения между странами по уровню экономического развития, поскольку финансовые ресурсы могут направляться в более развитые страны за счет менее развитых; усиление монополистических тенденций в сфере финансовой инфраструктуры; возможность роста бюрократических барьеров и затруднения выхода фирм на рынок в случае усиления регулирования финансовых рынков по сравнению с первоначально действовавшими национальными режимами. Переход на единую валюту ведет к изначальной невозможности проведения национальной денежно-кредитной политики, что особенно важно при наличии асимметричных шоков внутри интеграционной группировки [6].

Эффект экономической интеграции с точки зрения сближения (или расхождения) уровней экономического развития входящих в группировку стран. Следствием сближения стран является конвергенция уровня душевых доходов для развитых стран. По мнению Э. Венэйблса, для развивающихся стран наблюдается скорее эффект расхождения уровней экономического развития в рамках интеграционных группировок [6], что связано с наличием крайних типов сравнительных преимуществ (узкая внешнеторговая специализация) развивающихся стран, тогда как процессы сближения уровня доходов лучше идут среди стран со сравнительными преимуществами, близкими к среднемировым.

До недавнего времени среди исследований эффектов интеграции преобладали макроэкономические. Однако, развитие направления анализа интеграции в рамках нового регионализма (в котором важную роль играет взаимодействие «снизу») вызвало к жизни исследования эффектов на микроуровне. В качестве возможных направлений анализа здесь можно назвать влияние на производительность фирм изменений во внешней торговле и прямых иностранных инвестициях, происходящих под воздействием региональной экономической интеграции.

В целом в теории экономической интеграции с позиции экономических эффектов выделяют два подхода, различающихся предпосылками и прогнозами: «традиционная» теория и «новая» теория [7]. Традиционная теория исходит из опыта интеграции ЕС как эталона интеграции, рассматривая эффекты, возникающие от интеграции. При этом интеграция линейная, представляющая собой последовательный процесс и постепенные изменения, давая странам-участницам возможность осуществлять интеграцию темпом, соответствующим особенностям и предпосылкам каждого участника, допускает «разноскоростную» интеграцию, то есть формирование в составе блока

подгрупп стран, интегрирующихся быстрее [8].

В линейной модели подтвердились прогнозы «новой» теории интеграции, основы которой были заложены в работах Б. Балассы [9], основывающаяся на предпосылках о несовершенной конкуренции и возрастающей отдаче от масштабов производства; в отличие от классической теории, которая характеризуется статичностью, «новая» теория динамическая и изучает эффект масштаба, технологические изменения, рост производительности труда, влияние интеграции на структуру рынков и конкуренцию. Новая теория показывает, что решающими факторами успеха интеграционной группировки являются эффект конкуренции и эффект масштаба. Более крупный региональный рынок, возникающий в результате интеграции, усиливает конкуренцию и подрывает позиции национальных монополий, позволяет компаниям объединившихся стран получить положительную отдачу от масштаба деятельности вследствие увеличения объемов производства, а в долгосрочной перспективе – повысить эффективность экономики в результате снижения издержек производства и себестоимости продукции.

Вместе с тем в связи с бурным развитием интеграционных процессов и ростом участия в совместных проектах развивающихся странах среди ученых не прекращается дискуссия о применимости «традиционной» и «новой» теорий для объяснения современного интеграционного опыта наблюдаемых эффектов.

Таким образом, интеграция как явление и процесс сопровождается регионализацией экономического пространства участников интеграционных процессов и рядом возникающих эффектов. Анализ разворачивания эффектов позволяет говорить о многоаспектности и разной силе их проявления в зависимости от типа интеграционного объединения, характера целей, ради которых оно создается.

Использованные источники:

1. Soloaga, I., Winters, L.A. Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade? [Text] // North American Journal of Economics and Finance. - 2001. - Vol. 12. - No. 1. – P. 34-52.
2. Alesina, A., Spolaore, E., Wacziarg, R. Trade, Growth and the Size of the Countries. In: Aghion P., Durlauf S. (eds.) [Text]// Handbook of Economic Growth. - Vol.1. Part 2. - Amsterdam: North Holland, 2005. – 235 p.
3. Dion, D-P. Regional integration and economic development: An empirical approach [Text] // GESY Discussion Paper. - 2004. - No. 21. - March. - P. 22-34.
4. Grossman, G., Helpman, E. Innovation and growth in the global economy [Text]. - Cambridge MA: MIT Press, 1991. – 297 p.
5. Madani, D.H. Regional Integration and Industrial Growth Among Developing Countries: The Case of Three ASEAN Members [Text] // PREM-EP. - 2001. -

October. - P. 10- 47.

6. Brezigar, A., Coricelli, F., Masten, I. Non-linear effect of financial development: does financial integration matter [Text]// Journal of International Money and Finance. - 2008. - Vol. 27. – P. 23-42.

7. Либман, А. М. Исследования региональной интеграции в СНГ и Центральной Азии: обзор литературы [Текст]. – СПб.: Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития. 2012. – 64 с.

8. New Eurostat website [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/>

9. Balassa, B. Theory of Economic Integration. Homewood [Text]. - IL: R.D. Irwin, 1961. – 461 p.

Тускаева М.Р., к.э.н.

зав. кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет»

Гоконаева Д.А.

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Владикавказский филиал

Россия, г. Владикавказ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: *Налоговая политика является ключевым звеном экономической политики. Наряду с развитием производства, совершенствованием организации и управления, внедрением новейших технологий и оборудования предприятия стремятся увеличить доход за счет облегчения налоговой нагрузки, изыскания рациональных и законных способов снижения налоговых платежей.*

Ключевые слова: *Налоговая политика, налоговая стратегия, налоговая нагрузка.*

Налоговая политика представляет собой комплекс мер в области налогового регулирования осуществляемых государством. Является ключевым звеном экономической политики и представляет собой инструмент регламентирования макроэкономических пропорций.

Поведение хозяйствующего субъекта определяет главная цель предпринимательской деятельности — увеличение совокупного дохода. Наряду с развитием производства, совершенствованием организации и управления, внедрением новейших технологий и оборудования предприятия стремятся увеличить доход за счет облегчения налоговой нагрузки, изыскания рациональных и законных способов снижения налоговых платежей. Такая задача решается по следующим направлениям[1]:

1. Выбор видов деятельности, которые обеспечат приемлемую

величину налоговой нагрузки на предприятие.

2. Определение оптимальных с точки зрения хозяйствующего субъекта способов и сроков уплаты налогов, сборов и других налоговых платежей.

3. Выбор направлений распределения и использования прибыли, осуществления инвестирования финансовых ресурсов, которые позволят иметь благоприятные для предприятия налоговые последствия.

Знание налогового права и текущего налогового законодательства позволяет осуществлять грамотное планирование налоговых платежей и доходов.

Необходимость, целесообразность проведения тактических налоговых мероприятий возникает в основном у предприятий, налоговая нагрузка на которые превышает 30% в добавленной стоимости выпущенной продукции. Такая фискальная нагрузка на промышленные предприятия не позволяет осуществлять цикл воспроизводства продукции в полном объеме, т.к. отчисления в государственный бюджет начинают производиться не только за счет прибыли, но и за счет ресурсов на замещение физически и морально устаревших технологий, а также значительными изъятиями из бюджетов домашних хозяйств.

Достижение поступательного развития экономики, НТП в связи с этим становится возможно лишь при условии привлечения дополнительных денежных ресурсов со стороны. А учитывая неразвитость рыночной инфраструктуры, инвестиционного климата, привлечение инвестиций хозяйственными субъектами и домашними хозяйствами происходит, за редким исключением, за счет государства. Следствием этого является асимметричная структура российской экономики с гипертрофированной ролью государства во всех сферах экономики. Для достижения большей степени свободы, независимости от воли отдельных государственных чиновников руководству и собственникам промышленных предприятий необходимо задуматься о построении адекватной сегодняшним реалиям системы налогового учета и контроля, способных уменьшить негативные последствия высокой налоговой нагрузки. Отсюда учет налоговых изъятий при составлении тактических планов — насущная необходимость.[3]

Оценка эффективности разработанной налоговой стратегии является заключительным этапом стратегического налогового планирования на предприятии и проводится по следующим основным параметрам[2]:

- согласованность налоговой стратегии предприятия с общей стратегией его развития. В процессе такой оценки выявляется степень согласованности целей, направлений и этапов в реализации этих стратегий;

- согласованность налоговой стратегии предприятия с предполагаемыми изменениями внешней среды. В процессе этой оценки определяется, насколько разработанная налоговая стратегия соответствует прогнозируемому развитию экономики страны, изменениям налоговой

политики государства и конъюнктуры финансового рынка в разрезе отдельных ее сегментов;

- внутренняя сбалансированность налоговой стратегии. При проведении такой оценки определяется, насколько согласуются между собой отдельные цели и целевые стратегические нормативы предстоящей деятельности по налоговому планированию; насколько эти цели и нормативы корреспондируют с содержанием налоговой политики по отдельным аспектам налогового планирования; насколько согласованы между собой по направлениям и во времени мероприятия по обеспечению их реализации;

- реализуемость налоговой стратегии. В процессе такой оценки, в первую очередь, рассматриваются потенциальные возможности предприятия в формировании финансовых, интеллектуальных и технико-организационных ресурсов для решения поставленных задач налогового планирования;

- приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией налоговой стратегии. В процессе такой оценки необходимо определить, насколько уровень прогнозируемых налоговых рисков, связанных с деятельностью предприятия, обеспечивает достаточное равновесие в процессе его развития и соответствует налоговому менталитету его собственников и ответственных за налогообложение менеджеров. Кроме того, необходимо оценить, насколько уровень этих рисков допустим для финансовой деятельности данного предприятия с позиций возможного размера финансовых потерь (налоговых санкций, пеней за несвоевременную уплату налогов);

- результативность разработанной налоговой стратегии. Оценка результативности налоговой стратегии может быть проведена прежде всего на основе прогнозных расчетов финансовых коэффициентов, а также исходя из динамики показателя доли налоговых отчислений в добавленной стоимости. Наряду с этим могут быть оценены и нематериальные результаты реализации разработанной стратегии — рост деловой репутации (гудвилл) предприятия; повышение управляемости денежных потоков; повышение уровня социальной удовлетворенности прилегающей внешней среды и др.

Перечень налогов, сроки выплат, методы исчисления и применения льгот, мероприятия по налоговой минимизации, основные участники, их роли и положение, аппарат и инструментарий, необходимые для осуществления процедур оптимизации налогового портфеля, финансовые, материальные, технические и человеческие ресурсы закрепляются в сводном документе — налоговом плане, составление которого является третьим этапом налогового планирования.

Налоговый план — это заранее разработанная система мероприятий оперативного, тактического и стратегического уровней, предусматривающая цели, содержание, сбалансированное взаимодействие ресурсов, объем,

методы, последовательность и сроки выполнения намеченных налоговых нововведений.

Налоговый план, с одной стороны, является неотъемлемой частью финансового плана (бюджета) предприятия, он должен содержать, в конечном итоге, график оптимизированных налоговых платежей, которые в финансовом плане признаются расходами организации. Кроме того, налоговый план в определенной мере взаимодействует с планом маркетинга (например, в части предпочтительности маркетинговой экспансии в регионы с наиболее благоприятным режимом налогообложения), капиталовложений и НИОКР. С другой стороны, налоговый план — это самостоятельный документ, регулирующий управленческую деятельность по оптимизации налоговых изъятий в государственный бюджет с предприятия.

Реализация мероприятий, закрепленных в налоговом плане — четвертый этап процедуры налогового планирования, — должна контролироваться по мере выполнения предусмотренных шагов и действий, расхождения между планируемыми и достигнутыми фактическими результатами подлежат обязательному анализу, на основании которого выявляются причины возникших несоответствий, после чего в налоговом плане производятся необходимые корректировки, призванные учесть негативные моменты в будущем.

Использованные источники:

1. Сравнительный анализ налоговой нагрузки на экономику в Российской Федерации и в зарубежных странах *Тускаева М.Р., Кудаева А.М.* В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. С. 453-461.
2. Налоговое стимулирование инноваций *Тускаева М.Р., Кцоева И.К.* В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. С. 462-467.
3. Совершенствование производственно-хозяйственной деятельности предприятий строительного комплекса *Тускаева М.Р., Урумова З.С.* В Сборнике: Актуальные проблемы современной науки: теория и практика. 2013. С. 156-165.

*Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
Мухаметшина И.И.
студент 4 курса*

*факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В данной статье рассматриваются актуальные аспекты развития фермерских хозяйств В Республике Башкортостан.

Ключевые слова: поддержка начинающих фермеров, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, государственная поддержка, крестьянское (фермерское) хозяйство, ведомственная целевая программа, Республика Башкортостан.

Актуальность данной темы определяется тем, что в современных условиях крестьянские (фермерские) хозяйства Республики Башкортостан играют немаловажную роль в обеспечении занятости и поддержания доходов сельского населения, налаживании устойчивого развития сельских территорий.

Фермерское хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность, основанную на их личном участии. [1].

В таблице 1 представлены показатели количества крестьянских (фермерских) хозяйств, реализовавших проекты с помощью государственной поддержки и количество созданных рабочих мест на период 2013-2015 гг. в Республике Башкортостан [3].

Табл. 1. Показатели количества крестьянских (фермерских) хозяйств на 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г	Всего за 2013-2015 гг
Количество крестьянских (фермерских) хозяйств, реализовавших проекты с помощью государственной поддержки	75	65	129	285
Количество созданных рабочих мест	225	243	294	762

Но крестьянские (фермерские) хозяйства сталкиваются с целым рядом проблем, связанных с недостатком первоначального капитала, так как развитие сельских территорий угасает и получить прибыль от работы все сложнее. Без решения данной экономической проблемы начинающие хозяйства не смогут быть конкурентоспособными и в большинстве своем вынуждены будут прекратить хозяйственную деятельность. Главными причинами уменьшения числа крестьянских (фермерских) хозяйств, по мнению ряда исследователей, является то, что крестьянские (фермерские) хозяйства пока слабо оснащены техникой, используют отсталые технологии. Государство осознает все эти проблемы и стремится создать условия для исправления ситуации. И именно поэтому для решения перечисленных проблем была разработана ведомственная целевая программа "Поддержка начинающих фермеров в Республике Башкортостан на период 2013 - 2015 годов", главной задачей которой является развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и рост производства фермерской продукции. [2]

В Республике Башкортостан уже третий год успешно реализуется эта программа. Общий объем финансирования программы из федерального и регионального бюджета на 2013-15 гг. составил 348,771 млн руб. Таким образом, в 2015 году грантовую поддержку получили 129 начинающих фермеров, создано более 294 новых рабочих мест в сельской местности. [2] При этом наибольшая активность по развитию фермерских хозяйств отмечается сейчас в Баймакском, Бурзянском, Зианчуринском Дуванском, Мечетлинском, Салаватском и Учалинском районах.

Согласно вышеизложенному, число фермеров с каждым годом увеличивается, желающих участвовать в конкурсе с каждым годом становится все больше и больше. Это говорит о том, что интерес к фермерству растет, что свидетельствует в первую очередь о росте доверия к государственной политике в сфере сельского предпринимательства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 11.06.2003 N 74-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред. от 23.06.2014) "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Об утверждении ведомственной целевой программы "Поддержка начинающих фермеров в Республике Башкортостан на период 2013 - 2015 годов". [Электронный ресурс]: // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Информационный сайт Агропромышленный комплекс Республики Башкортостан <http://www.apkrb.info>

Мухаметшина И.И.
РБ, Куюргазинский район, д.Илькинеево
Уфимцева Л.И., к.физ.-мат.н.
профессор
Воропаева А. С.
студент 2 курса
Семкина А.А.
студент 2 курса
СГЭУ
РФ, г. Самара

ОПТИМИЗАЦИЯ СБЫТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ С ПОМОЩЬЮ СЕТЕВОГО ГРАФА

Для решения многих экономических задач применяется метод графов. В общем смысле граф представляет собой совокупность двух конечных множеств: множества точек, называемых вершинами, и множества связей, соединяющих вершины, называемые ребрами. В более строгом определении граф — это совокупность множества X , элементы которого называются вершинами, и множества Y упорядоченных пар вершин, элементы которого называются дугами. Предполагается, что как множество X , так и множество Y содержат конечное число элементов.

Графы имеют широкий спектр применения, они носят название карт, лабиринтов, сетей и диаграмм. В экономической сфере задачи теории графов применяются для принятия локально оптимальных решений на каждом этапе, причем конечное решение также окажется оптимальным.

Для решения экономических задач чаще всего используют сетевой граф. Сетевой граф (сеть) – информационно-динамическая модель выполнения комплекса работ, отражающая их продолжительность, последовательность, логическую взаимосвязь, результаты каждой работы и конечную цель разработки.

Рассмотрим применение сетевого графа на примере нахождения пути с минимальными затратами времени в процессе реализации готовой продукции.

В приведенной таблице 1 указан список работ, которые необходимо выполнить для реализации готовой продукции, и указана последовательность их выполнения и продолжительность.

Таблица 1.

Наименование работы	Обозначение работы	Предшествующая работа	Длительность (дн.)
Заключение договора с поставщиком	(0,1)	-	5
Оформление доставки готовой продукции транспортом поставщика	(1,2)	(0,1)	2

Оформление доставки готовой продукции транспортом посредника	(1,3)	(0,1)	1
Доставка готовой продукции в магазин на транспорте поставщика	(2,4)	(1,2)	10
Доставка готовой продукции в магазин на транспорте посредника	(3,4)	(1,3)	7
Доставка готовой продукции в магазин на транспорте заказчика	(1,4)	(0,1)	6
Проведение рекламы	(4,5)	(2,4) (1,4) (3,4)	15
Продажа готовой продукции	(4,6)	(2,4) (1,4) (3,4)	35
	(5,6)	(4,5)	10

На основе таблицы составляем сетевой граф, представленный на рисунке 1.

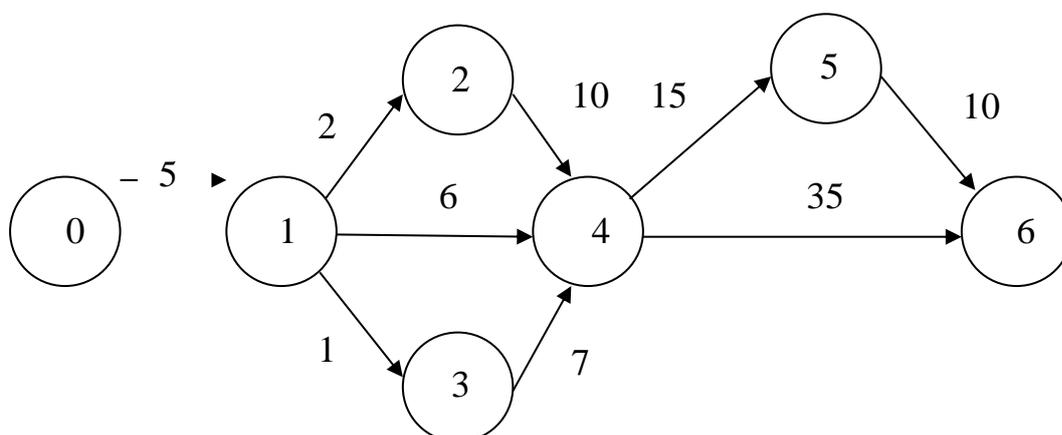


Рис. 1

Вводим обозначения:

$C(t)$ - длина кратчайшего пути из вершины 0 в вершину t (следует отметить, что любой путь состоит из конечного числа дуг и каждая из дуг входит в путь не более одного раза, поэтому претендентов на кратчайший путь конечное число, и минимум из конечного числа элементов всегда достигается).

Рассматриваемая задача состоит в вычислении $C(6)$ и указании пути, на котором этот минимум достигается.

Произведем расчеты:

$$C(1) = 5$$

$$C(2) = 2 + C(1) = 7$$

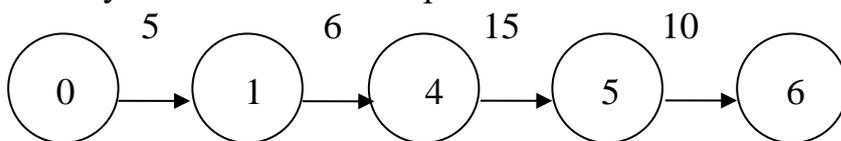
$$C(3) = 1 + C(1) = 6$$

$$C(4) = \min\{6 + C(1); 10 + C(2); 7 + C(3)\} = \min\{11; 17; 13\} = 11$$

$$C(5) = 15 + C(4) = 26$$

$$C(6) = \min\{35+C(4); 10+C(5)\} = \min\{46; 36\} = 36$$

Получаем оптимальное решение:



Подводя итог можно сказать, что требуется 36 дней для полной реализации готовой продукции.

Использованные источники:

1. Экономико-математические методы и модели: учебно-практическое пособие; под ред. С.И.Макарова, С.А.Севастьяновой. – М.: КНОРУС;2008.- 208с.

Ушакова Л.А.

*Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)*

Россия, РСО-Алания, г. Владикавказ

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Аннотация: В статье проводится анализ информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности; анализируется использование современных инфокоммуникационных технологий.

Ключевые слова: управленческая деятельность, цикл управления, информационные системы.

Информатизация территориального управления занимает в настоящее время одно из ведущих направлений региональной политики [1]. Отдавая предпочтение важным и первостепенным задачам разграничения полномочий федерального, регионального управления и местного самоуправления, эффективным экономическим механизмам их конкретной реализации, следует отметить, что своевременная и качественная информационная поддержка этих процессов - залог успешного решения проблемы в целом при рациональном их использовании.

Управленческая деятельность, прежде всего, характеризуется принимаемыми решениями соответствующих руководителей: основа управления – решение руководителя [2].

Любой цикл управления каким-либо, в том числе социально-экономическим, процессом всегда представляет собой замкнутый цикл, включая: определение целей, постановку задач; всесторонний анализ и оценку социально-экономической обстановки; выработку возможных (альтернативных) вариантов развития территории или решения других

проблем жизнедеятельности; принятие собственно решения; организацию выполнения принятого решения путем реализации всех видов обеспечения; контроль исполнения и корректировку принятого решения.

Основные требования к управленческому решению – обоснованность и своевременность. Выполнение этих и других требований достигается реализацией комплекса мероприятий всестороннего обеспечения выполнения поставленных задач. Совместно с организационным, материальным, правовым и др., в настоящее время все большее значение приобретает информационно-аналитическое обеспечение управленческой деятельности на основе использования современных инфокоммуникационных технологий.

Использование информационных систем в управленческой деятельности потенциально помогает организовать мониторинг, моделирование и прогнозирование социально-экономического развития региона и его территорий, разрабатывать обоснованные предложения в решения, оперативно контролировать ход выполнения поставленных задач.

По своим теоретическим положениям моделирование в принципе не отличается от обычных научных подходов к решению тех или иных задач анализа, используемых в управлении экономическими и социальными системами. Также, как при обычных методах научного анализа, в моделировании проблема вначале изучается и анализируется. Выделяются основные показатели (переменные), характеризующие функционирование системы, формулируются гипотезы о существенных взаимосвязях между этими переменными. Затем разрабатывается механизм, модель повеления системы, формулируется набор воздействий на неё и, наконец, осуществляется экспериментальная проверка модели в реальных условиях. [3]

Построение модели - это весьма распространенное средство абстрагирования и упрощения проблемы, позволяющее исследовать характеристики и поведение объектов или систем в различных условиях. Сама модель обычно отражает определенные свойства объекта, события, процесса или системы и предназначена для целей прогнозирования и управления. Модель по своей сути может быть изобразительной и объяснительной. Исследование модели позволяет изучить влияние изменений одного или более элементов реального объекта на поведение его как целого. [4]

Выделяют три основных типа моделей: «портретный» (iconic), тип «по аналогиям» (analogue) и «символический» (symbolic). Рассматривая их в общих чертах, можно сказать, что: 1) «портретная» модель наглядно отображает особенности реальной системы (например, фотография или модель самолета); 2) в моделях типа «по аналогии» используется ряд определенных свойств этой модели, чтобы представить какой-то другой

набор параметров, характерных для изучаемой системы (например, в некоторых случаях поток воды в трубах можно считать аналогом «потока» электричества в проводах); 3) в «символической» модели для обозначения определенных свойств рассматриваемой используются символы (в виде одного математического уравнения или системы таких уравнений)» [3].

В зависимости от реальных ситуаций, для представления которых разрабатываются математические модели, они могут иметь самый разнообразный вид. Математические модели как средство анализа обладают преимуществами и недостатками. Модель позволяет в результате ряда испытаний, которые трудно провести с реальной системой, отыскать приемлемые решения и управлять реальной системой с минимальными издержками. Очевидным недостатком математических моделей является трудность достаточно точного воспроизведения реальной действительности. Кроме того, сам процесс построения моделей, хотя и может принести значительную пользу, но требует иногда слишком больших затрат времени и денежных средств [5].

Построение моделей служит средством для углубления понимания исследователем процессов функционирования сложных, больших систем [6].

При решении любой конкретной задачи применение методов моделирования предполагает: 1) построение математических, экономических или статистических моделей для задач принятия решений и управления в сложных ситуациях или в условиях неопределенности; 2) изучение взаимосвязей, определяющих возможные последствия принимаемых решений, а также установление критериев эффективности, позволяющих осуществлять сравнение вариантов. Во многих случаях методы решения управленческих задач очень схожи. Поэтому методы, приемы и математический аппарат, используемые в административном, производственном или социально-экономическом управлении в принципе одинаковы [7]. Математическое моделирование обладает широкими возможностями, а метод математического моделирования более универсален, поскольку: во-первых, позволяет с помощью одного настроенного устройства (имеется в виду компьютер с развитой периферией и специализированным программным комплексом) осуществить решение целого класса задач, имеющих одинаковое математическое описание; во-вторых, обеспечивает простоту перехода от одной задачи к другой за счет изменения значений параметров исследуемой системы, различных возмущений и начальных условий; в-третьих, реализует возможность моделировать (отрабатывать) систему по частям, благодаря декомпозиции; в-четвертых, использует непрерывно совершенствующуюся вычислительную технику.

Основным преимуществом математического моделирования по сравнению с аналитическим является возможность решения задач

исключительной сложности.

Кроме того, математическое моделирование позволяет обобщать результаты на основе параметрических исследований, прогнозировать возможное поведение при изменении определяющих показателей, определять скрытые резервы структуры управления и «узкие» места в ней, уменьшать степень риска, что при ограниченных ресурсах, и, особенно, в рамках ограничения во времени приобретает первостепенное значение.

Построение качественных математических моделей является основой реализации системного анализа, занимая центральное место в организации исследований и проектирования любой экономической системы, ее подсистемы управления.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ // Собр. законодательства РФ. - 2003. - № 40. - Ст. 3822.
2. Демидов А. А., Захаров Ю. Н. Информационно-аналитические системы поддержки принятия решений в органах государственной власти и местного самоуправления. Основы проектирования и внедрения: Учебное пособие. – СПб.: НИУ ИТМО, 2012. – 100 с.
3. Логиновский, О.В. Управление: теория и практика. Управление развитием региона: Научное издание. / О.В. Логиновский, Н.М. Максимов. -М: Изд-во «Машиностроение-1», 2006. 560 с.
4. Гультияев, А.К. Проектирование и дизайн пользовательского интерфейса / А.К. Гультияев, В.А. Машин. СПб.: Корона-Принт, 2007. -352 с.
5. Могилевский, В.Д. Методология систем: вербальный подход / В.Д. Могилевский. - М.: Экономика, 1999.-251 с.
6. Шелобаев, С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе / С.И. Шелобаев. М.: ЮНИТИ, 2001. - 367 с.
7. Радченко, А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход / А.И. Радченко. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростиздат, 2001. - 720 с.

*Фаюстова Т.О.
студент 3 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Аннотация: В статье дана характеристика основных моделей вероятности банкротства предприятия, раскрыты достоинства и недостатки данных моделей, осуществлена оценка вероятности банкротства на примере

СПК имени Н.К. Крупской Мелекесского района Ульяновской области.

Ключевые слова: банкротство, финансовое состояние, диагностика, моделирование.

Одной из задач финансового менеджера является предотвращение угрозы банкротства путем грамотно проведенного финансового анализа. Своевременная и достоверная оценка финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия помогает избежать угрозы банкротства, выявить причины нестабильного финансового положения [2].

Существует множество различных методов определения вероятности банкротства. В данной работе использовались лишь основные из них.

Двухфакторная модель Альтмана является одной из простейших моделей, так как в ней используются всего лишь два ключевых показателя: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент независимости. Апробация модели на примере СПК имени Н.К. Крупской Мелекесского района Ульяновской области показала, что значение Z-счета оценивает вероятность банкротства в <50%, как в 2012 г., так и в 2013 г. так как $Z < 0$, однако есть тенденция к её увеличению.

Как можно увидеть, преимуществом данной модели является простота расчета и прогнозирования банкротства, а также возможность ее применения в условиях ограниченности информации. В то же время это преимущество является и недостатком данной модели, так как при использовании всего лишь двух основных показателей она не учитывает влияния на финансовое состояние предприятия других немаловажных показателей, поэтому возможно отклонение прогнозной вероятности банкротства от реальной [4].

Пятифакторная модель Альтмана. Согласно данной модели вероятность банкротства СПК имени Н.К. Крупской как в 2012 г., так и в 2013 г. характеризуется, как высокая. Также следует отметить о тенденции к увеличению вероятности банкротства.

Данная модель имеет значительный недостаток, она может использоваться только для крупных предприятий, размещающих свои акции на фондовом рынке. Специалисты также отмечают высокую точность прогноза. Для периода прогнозирования равного одному году точность составляет 95%, для двух лет – 83%. Однако, согласно данной модели предприятие, имеющее высокую рентабельность, имеет также очень низкую вероятность банкротства, и наоборот. Хотя в современных условиях рентабельность в значительной мере подвержена опасности влияния внешних факторов [3].

Четырехфакторная модель Иркутской ГЭА. Согласно данной модели вероятность банкротства СПК имени Н.К. Крупской характеризуется, как минимальная, то есть до 10 %, так как значения коэффициентов больше 0,42.

В основном все рассчитанные коэффициенты близки к рекомендуемым

значениям. Однако практически все показатели рассчитаны на основе отчета о финансовых результатах и не учитывают многие другие важные показатели, отсюда столь высокое значение коэффициента и низкая вероятность банкротства. Следует вывод о том, что рассчитанный прогноз является неточным, а, следовательно, не соответствует реальному финансовому состоянию предприятия [4].

Пятифакторная модель У. Бивера основывается на расчете 5 основных показателей, каждый из которых определяет финансовое положение предприятия и относит его к определенной группе. Исходя из значений всех рассчитанных показателей, рационально будет охарактеризовать финансовое положение СПК имени Н.К. Крупской как неустойчивое и отнести его ко 2 группе [1].

Существенным недостатком является сложность отнесения предприятия к той или иной группе финансовой устойчивости, в связи с различными значениями отдельных показателей. В данной модели проявляется субъективность выводов о финансовой устойчивости предприятия, необходимо мнение нескольких специалистов в данной области и их сравнение. Однако достоинством данного метода является простота расчета и важность каждого из рассчитываемых коэффициентов.

Модель Таффлера-Тишоу относится к дискриминантным факторным моделям. Каждый из рассчитанных коэффициентов соответствуют рекомендуемым значениям, поэтому величина Z-счета получилась больше 0,3, а это значит, что у СПК имени Н.К. Крупской неплохие долгосрочные перспективы.

Недостатком данной модели является неадекватность рассчитанных данных, так как используются такие показатели, при расчете которых практически невозможно достичь отрицательного значения Z-счета, при котором предприятие считалось бы финансово неустойчивым. В СПК имени Н.К. Крупской значение Z-счета в 2012 г. равно 1,25, в 2013 г. равно 0,58, что значительно превышает минимальное его значение (0,3) [3].

Рейтинговая модель Сайфулина-Кадыкова разработана специально для отечественных организаций, она основывается на расчете 4 ключевых показателей. Практически все из рассчитанных коэффициентов в СПК имени Н.К. Крупской соответствуют рекомендуемым значениям. Финансовое положение предприятия характеризуется как устойчивое.

Данный метод позволяет определить финансовое состояние предприятия и классифицировать его по уровню риска. Значительных недостатков у данного метода нет, однако, как и практически все модели, она не учитывает отраслевой особенности организации [2].

В таблице 1 представлены обобщенные данные расчетов по 6 методикам. В каждой из методик используются различные показатели и, следовательно, результаты существенно различаются. Как можно увидеть,

по одним из моделей вероятность банкротства высокая, по другим – наоборот, низкая. Однако следует отметить, что все они показывают ухудшение финансового состояния СПК имени Н.К. Крупской в динамике.

Таблица 1 – Результаты оценки вероятности банкротства СПК имени Н.К. Крупской на основе различных методик

№	Название модели	2012 г.	2013 г.	Вероятность банкротства, финансовое положение
1	Двухфакторная модель Альтмана	-9,98	-4,2	<0 (вероятность <50%)
2	Пятифакторная модель Z-счет Э. Альтмана	2,15	2,01	от 1,81 до 2,7 (высокая)
3	Четырехфакторная модель Иркутской ГЭА	4,07	3,98	>0, 42 (минимальная, до 10%)
4	Пятифакторная модель У. Бивера	x	x	неустойчивое финансовое положение
5	Модель Таффлера-Тишоу	1,25	0,58	>0,3 (низкая)
6	Рейтинговая модель Сайфулина-Кадыкова	2,61	1,7	>1 (устойчивое финансовое положение)

У каждого разработанного метода существуют свои недостатки. Значительным недостатком зарубежных моделей является то, что они не учитывают особенностей российской экономики. Существенным недостатком отечественных методик является то, что они не учитывают отраслевой особенности организации. В настоящее время не существует единого уникального метода, применив который, можно было бы с уверенностью сказать, какая степень угрозы банкротства присуща предприятию. Выходом из этой ситуации является разработка оптимальных методик отдельно для каждой отрасли, учитывающих особенности российской экономики.

Использованные источники:

1. Гибизов, Н. Г. Сравнительная характеристика методов определения риска банкротства предприятия. Агрегирование полученных данных с помощью модели нечетких множеств. / Н. Г. Гибизов // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 141-144.
2. Парушина, Н.В. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин, О.В. Губина, С.В. Деминова, Н.А. Сучкова, С.А. Тимофеева; под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 432 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». Том 27 (66). 2014 г. № 1. С. 118-128.
4. Оценка вероятности банкротства предприятия-заемщика [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://bankir.ru/tehnologii/s/otsenka-veroyatnosti-bankrotstva-predpriyatiya-zaemshchika-10002719/> (дата обращения

28.06.15)

5. Трескова, Т.В. Бюджетирование как способ повышения деловой активности предприятий аграрной сферы экономики / Т.В. Трескова, М.Л. Яшина // *Общественные науки*. - 2011. - № 2. - С. 132-140.

6. Нейф, Н.М. Прогнозирование прибыли организации на основе факторной модели / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина // В сб.: *Дни науки. Технологии управления в инновационной экономике. Материалы научно-практической конференции. Уральский гуманитарный институт*. - 2012. С. 90-100.

7. Яшина, М.Л. Резервы роста финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / М.Л. Яшина, Д.З. Ибрагимова // *Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии*. 2010. - № 2. - С. 92-97.

Федотенко Н.Ю.

*педагог дополнительного образования
МОБУ ДОЦ ЦДОдД «Радуга»*

ОТЗЫВ

НА ОТКРЫТОЕ ЗАНЯТИЕ ПО ТЕМЕ

«ПЛАНЕТА ЗВЕРЕЙ»

ПЕДАГОГА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ГЛЕБОВОЙ МАРИИ ВЛАДИМИРОВНЫ

Поприсутствовав на открытом занятии по английскому языку для воспитанников 6-7 лет объединения «Занимательный английский» по теме «Планета зверей», педагога дополнительного образования Глебовой Марии Владимировны, мне бы хотелось отметить, что занятие соответствует возрастным особенностям обучающихся.

Рациональное распределение учебного времени, использование мультимедийной презентации и видео материалов позволили педагогу сориентировать детей на успешное достижение практической цели, которая заключается в получение новых знаний по данной теме.

Необходимо отметить, что Марией Владимировной была хорошо подобрана фонетическая разминка с использованием мультимедийной презентации, содержащей игровые моменты наглядно отражающие звуки, которые встречаются в выбранной педагогом теме занятия.

Без всякого сомнения, наличие воспитательных моментов на уроке таких, как воспитание нравственности учащихся, воспитание любви к животным, формирование уважения друг к другу определило ту положительную атмосферу которая, царила на протяжении всего занятия. Мария Владимировна, держалась просто уверенно, энергично и внимательно - показывала пример высокого профессионализма.

В заключении, отметим, что Глебова Мария Владимировна на протяжении всего занятия была примером высокого профессионализма,

сочетая в себе такие качества как уверенность, внимательность каждому ребенку, доброжелательность.

Федотенко Н.Ю.
педагог дополнительного образования
ЦДОдД «Радуга»
Россия, Краснодарский край, г. Сочи

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОБУЧЕНИЮ ШКОЛЬНИКОВ РЕЧЕВОМУ ЭТИКЕТУ НА УРОКАХ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА.

Правила этикета, в том числе речевого, предусматривают гуманную форму взаимодействия людей в типичных ситуациях общения (приветствие, знакомство, прощание, извинение, благодарность, просьба, комплимент, приглашение, совет и т.д.). Основное назначение общепринятых формул речевого этикета - признание достоинства собеседника, проявление уважения к нему, поэтому обучение речевому этикету можно рассматривать как одно из средств гуманизации коммуникативных навыков.

Обучение школьников речевому этикету предполагает формирование у них следующих умений:

1. Выбирать уместную в определенной ситуации формулу речевого этикета (для этого школьнику необходимо иметь в активном словаре несколько вариантов общепринятых формул);
2. Использовать формулу речевого этикета адресованно и мотивированно, т.е., иначе, «развернуть» вежливую фразу;
3. Проявить вежливое отношение к окружающим доброжелательной интонацией, мимикой, жестами.

В исследованиях, посвященных проблемам общения, отмечается, что основу коммуникативного взаимодействия детей со взрослыми и сверстниками составляет потребность в доброжелательном внимании, в признании их достижений, в одобрении. Средством одобрения (внешности, ума, поступка, работы и др.) является комплимент, т.е. любезные, приятные слова, лестный отзыв.

Многие исследователи отмечают положительно воздействующую на человека силу одобрения; положительная оценка формирующегося, растущего ребенка вселяет в него веру в себя, сознание своей полноценности, стремление и впредь поступать и говорить хорошо. Безусловно, важно, чтобы школьники слышали комплименты от воспитателей, родителей, преподавателей, сверстников; точно так же важно, чтобы и сами они усвоили комплимент как способ взаимодействия с окружающими. Ситуация комплимента, в сравнении с другими ситуациями речевого этикета, менее стандартизирована, более ориентирована на партнера, предполагает творчество при отборе и употреблении принятых в

обществе способов выражения одобрения, похвалы.

Что касается эмоционального компонента словесных формул вежливости, то именно в комплименте доброжелательность в интонации, мимике, жестах проявляется чаще, чем в других ситуациях. Очевидно, что стремление подыскать слова похвалы или одобрения стимулирует и активизирует умение высказывать их в соответствующей эмоциональной тональности.

Успешность овладения этикетными фразами зависит от системы, направленной на формирование у школьников умений употреблять разнообразные формулы речевого этикета, «развертывать» их за счет обращений и мотивировок и сопровождать невербальными средствами. В отборе речевого материала для обучения адекватному речевому этикетному поведению необходимо учитывать особенности ситуации общения и реальные потребности учащихся.

Обучение целесообразно проводить в несколько этапов. На первом этапе осуществляется работа по обогащению речи школьников вариантами формул и выражений одобрения. На втором этапе школьников обучают способам «развертывания» комплиментов. На третьем этапе их учат проявлять доброжелательность посредством интонации, мимики, жестов. Последовательность работы на каждом этапе определяется логикой усвоения речевого материала: от восприятия средств речевого этикета - к их репродуктивному воспроизведению, а затем к самопроизвольному в смоделированных ситуациях и переносу в реальную повседневную жизнь. Обогащение и активизация словаря за счет формул и выражений речевого этикета начинаются с организации их многократного восприятия на занятиях. Педагоги должны использовать любую возможность для демонстрации иноязычных этикетных фраз в общении с учащимися.

Для воспроизведения фраз этикета важно найти такие способы обучения, которые побуждали бы детей к многократному проговариванию разных вариантов формул и выражений одобрения, сложившихся в английском речевом этикете, при этом многократность повторения не должна вызывать потерю или снижение интереса. Активизация речевого материала в повседневной жизни осуществляется в процессе продуктивных видов деятельности.

Использованные источники:

1. Арнольд А.М. Стилистика современного английского языка. - Л.: 2002.- 26с.
2. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества.- М.: 2002.
3. Бельчиков Ю.А. Лексическая стилистика. Проблемы изучения и обучения.- М.:2005.-23с.
4. Виноградов В.В. Некоторые задачи изучения синтаксиса простого предложения//Вопросы языкознания.- 2000.- № 1.С.6-12.

5. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия.- Л.: 2001.
6. Кузнец М.Д., Скребнев Ю.М. Стилистика английского языка.-Л.:2001.
7. Сусов И.П. Языковое общение и лингвистика //Прагматические и семантические аспекты синтаксиса. – 2002.-№2- С. 8-9.
8. Формановская Н.И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты.- М.:2006.-34с.
9. Халеева И.И. Основы теории обучения пониманию иноязычной речи. -М.: 2008-10-18с.

Федотов Д.А.
магистрант

**Высшая школа экономики и управления
Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В. Ломоносова,
Россия, г. Архангельск**

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: финансовая устойчивость, малый бизнес, оценка деятельности, финансовое состояние организации.

Keywords: financial stability, small business, evaluation of operations, financial condition of the organization.

Аннотация: Статья включает показатели, характеризующие финансовую устойчивость малых предприятий, проблемы их оценки в современных условиях, а также факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия и их классификация.

Для анализа результатов деятельности предприятий малого бизнеса используется большое количество показателей и коэффициентов, которые характеризуют эффективность финансово-хозяйственной деятельности. Для более упорядоченного рассмотрения и анализа финансовых показателей их подразделяют на группы. Основными участниками группы при учете важного влияния эффективности использования ресурсов являются собственники, руководители, кредиторы. Исследование практики использования предпринимательских ресурсов приводит к необходимости управления научными методами, такими как прогнозирование, анализ рационального использования ресурсов, оценка результатов деятельности. В таких условиях необходим контроль над процессом управления экономическими ресурсами с помощью анализа финансовых результатов и коэффициентов.

Выделяется несколько групп, характеризующих деятельность малого предприятия:

- ликвидность и платежеспособность;
- эффективность управления;

- рентабельность (прибыльность) деятельности. [1]

Состояние устойчивости предприятия малого бизнеса формируется под воздействием различных по характеру факторов:

- микроуровень - уровень организации (тип предприятия, вид экономической деятельности, уровень профессионализма персонала, объем продаж, жизненный цикл предприятия и т.п.);
- макроуровень - уровень экономики страны (уровень налогообложения, наличие конкурентной среды, условия кредитования, государственная поддержка и т.п.);
- глобальный уровень – уровень мировой экономики (экономическая ситуация, таможенно-тарифная политика, конкурирующий импорт).

Последние две группы факторов относятся к факторам внешней среды. На современном этапе развития экономики внешние факторы, которые ранее не учитывались в традиционном анализе, становятся непосредственным объектом рассмотрения аналитика. Однако, руководители малых предприятий не заинтересованы в изменении макроэкономических параметров, что приводит к недооценке влияния глобальных и макро факторов на состояние-бизнес среды. Факторы внутренней среды оказывают непосредственное воздействие на финансовое состояние предприятий и их влияние можно отрегулировать.

Среди методов исследования финансового состояния организации в последнее время наибольший интерес имеет коэффициентный способ, с которым связано сопоставимость относительных показателей, имеющих одинаковые единицы измерения, между собой.

В таблице 1 представлены основные коэффициенты, для целей анализа деятельности, характеризующие финансовое состояние организаций.

Таблица 1. Коэффициенты финансового состояния малых предприятий

Коэффициент	Расчетная формула коэффициента
1. Абсолютной ликвидности	Наиболее ликвидные активы/Текущие обязательства
2. Ликвидности	(Наиболее ликвидные активы +быстрореализуемые)/Текущие обязательства
3. Покрытия	Текущие активы/Текущие обязательства
4. Автономии	Собственный капитал/Активы
5. Соотношения заемных и собственных средств	Заемный капитал/Собственный капитал

6. Маневренности	Собственные оборотные средства/Собственный капитал
7. Прогноза банкротства	(Запасы+ Наиболее ликвидные активы –Текущие обязательства)/Активы
8. Рентабельности продаж	Прибыль/Выручка
9. Рентабельности всего капитала предприятия	Прибыль/Активы
10. Рентабельности внеоборотных активов	Прибыль/Внеоборотные Активы
11. Рентабельности собственного капитала	Прибыль/Собственный капитал
12. Общей оборачиваемости капитала	Выручка/Активы
13. Оборачиваемости мобильных средств	Выручка/Оборотные активы
14. Оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка/Кредиторская задолженность
15. Фондоотдачи внеоборотных активов	Выручка/Внеоборотные активы
16. Оборачиваемость собственного капитала	Выручка/Собственный капитал

В связи с различиями в условиях деятельности организаций нет единого применения нормативов финансовых коэффициентов. В качестве основы для сопоставления предлагается использовать средние значения коэффициентов по малым организациям в зависимости от видов экономической деятельности. Так как финансовые коэффициенты - это относительные показатели, то необходимо рассчитать средне-геометрические. По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) за основу для расчета пороговых значений финансовых коэффициентов были взяты данные бухгалтерских отчетов малых организаций трех видов экономической деятельности (строительство; оптовая и розничная торговля; операции с недвижимостью, аренда и предоставление прочих услуг) за период 2009-2013 гг. [2]

Трудности с прогнозированием финансового состояния малых предприятий связаны с годовой периодичностью и с недостаточным объемом информации и изменением форм отчетности.

Итак, на сегодняшний день не существует единой методики, подходящей для разных отраслей экономики, что требует дополнительных исследований в данной области. В настоящее время большинство организаций испытывают финансовые трудности, в связи с этим вопросы стратегической оценки финансового состояния становятся весьма актуальными.

Использованные источники:

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2007. – 256с.
2. Малое и среднее предпринимательство в России // Портал Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Аналитические материалы [Электронный ресурс] // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Министерство экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/>

Федотов Д.А.
магистрант

**Высшая школа экономики и управления
Северный (Арктический) федеральный
университет им. М. В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск**

ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, финансовая поддержка, субсидия, государственная поддержка.

Keywords : *small business, financial support, subsidies, state support.*

Аннотация: Данная статья посвящена особенностям малого предпринимательства в Архангельской области. В ней рассмотрена структура малых предприятий по видам деятельности, формы государственной поддержки и проблемы развития малого предпринимательства.

На 01.01.2015 года в Архангельской области зарегистрировано 44,3 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Основную долю из них занимают индивидуальные предприниматели (68%)- 30,1 тыс. ед. и микро предприятия (28,7%) -12,7 тыс. ед. На малые предприятия приходится 1,5 тыс. ед. (3,4%), средние предприятия имеют наименьшее количество (0,2%) -90 ед. [3].

Доля малых предприятий в странах Евросоюза составляет более 50% ВВП, в то время как в России этот показатель не превышает 20%.

Количество малых предприятий в Архангельской области в динамике за последние годы снижается, как и по общероссийским показателям.

Таблица 1. Структура и динамика количества малых предприятий Архангельской области по видам экономической деятельности.

Вид экономической деятельности	2012г.		2013г.		2014г.		янв. – июнь 2015г.	
	ед.	% к итогу	ед.	% к итогу	ед.	% к итогу	ед.	% к итогу
			Абсолютн. откл., ед.	Относит. откл., %	Абсолютн. откл., ед.	Относит. откл., %	Абсолютн. откл., ед.	Относит. откл., %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	149	8,0	106	6,1	87	5,8	89	5,7
			-43	-28,9	-19	-17,9	2	2,3
Обрабатывающие производства	265	14,2	262	15,1	228	15,3	227	14,5
			-3	-1,1	-34	-13,0	-1	-0,4
Строительство	211	11,3	204	11,8	166	11,1	175	11,2
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий	676	36,3	506	29,2	455	30,5	438	27,9
			-170	-25,1	-51	-10,1	-17	-3,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	271	14,5	347	20	266	17,8	336	21,4
			76	28,0	-81	-23,3	70	26,3
Прочее	291	15,6	308	17,8	257	17,3	302	19,3
			17	5,8	-51	-16,6	45	0,2
Итого	1863	100,0	1733	100,0	1492	100,0	1567	100,0
			-130	-7,0	-241	-13,9	75	5,0

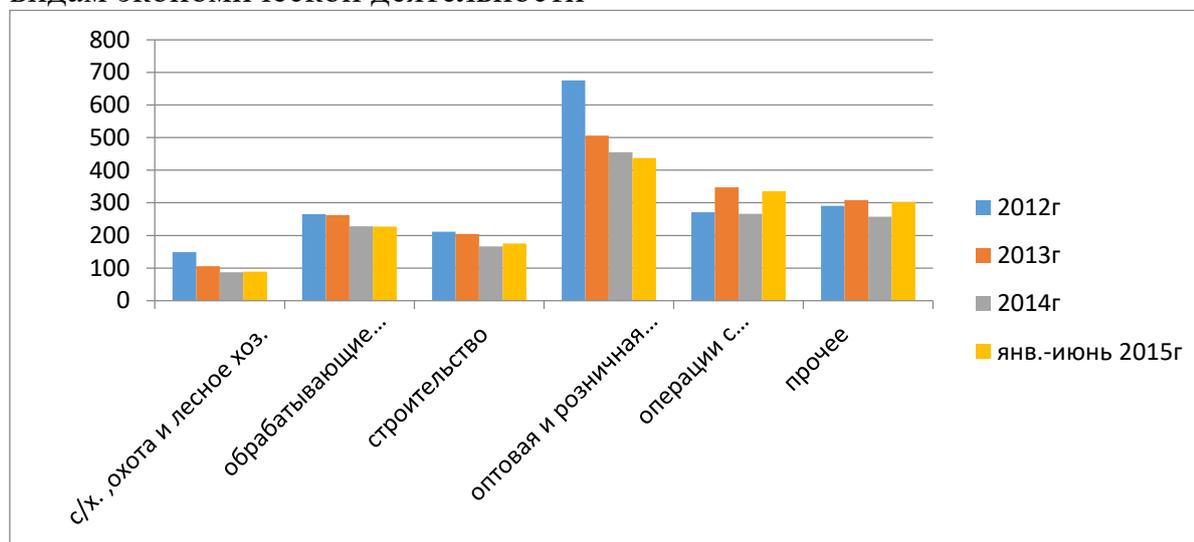
Объем оборота малых предприятий за 2012г составлял 80,4 млрд. руб., за 2013г увеличился до 92,6 млрд. руб., в 2014г – снижение оборота показателя на 1,7% до 91 млрд. руб.

Оптовая и розничная торговля, а также операции с недвижимым имуществом занимают большую долю (27,9 % и 21,4% соответственно на первое полугодие 2015 г.) в структуре малых предприятий за последние годы, наименьшая доля приходится на сельское хозяйство (5,7%), (рис.1). Это связано в большей степени с климатическими особенностями

Архангельской области.

По опыту мировой практики, именно малый и средний бизнес являются одними из главных основ в обеспечении экономического роста. Однако по-прежнему малый бизнес в нашей экономике играет весьма незначительную роль.

Рисунок 1 Структура малых предприятий Архангельской области по видам экономической деятельности



В России государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными, отраслевыми и муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемыми Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Выделяется несколько форм государственной поддержки малого бизнеса:

- имущественная поддержка (передача во владение государственного или муниципального имущества);
- информационная поддержка (размещение информации на сайтах исполнительных органов);
- консультационная поддержка (развитие системы подготовки и повышения квалификации кадров);
- финансовая поддержка (предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований).

Основной проблемой малого бизнеса является недостаток финансовой поддержки. Большие кредитные ставки для малого бизнеса, которые в 2 раза выше ставок для крупных компаний, в России препятствуют развитию

данной отрасли.

Выделяются основные проблемы, связанные с получением банковских кредитов малому бизнесу:

- низкий уровень бизнес-планов;
- отсутствие ликвидных активов и собственных средств, необходимых для залога по кредиту;
- «непрозрачная» отчетность;
- превышение процентных ставок по кредиту над уровнем рентабельности предприятия.

С 2012 г. Правительством Архангельской области проводилась долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Архангельской области и Ненецком автономном округе на 2012-2014 годы».

Все эти формы поддержки в современных экономических условиях малоэффективны.

С 2014 года реализуется государственная программа Архангельской области «Экономическое развитие и инвестиционная деятельность в Архангельской области (2014 - 2020 годы)». В рамках данной программы действует подпрограмма «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Архангельской области и Ненецком автономном округе», основными задачами которой является стимулирование молодежи к предпринимательской деятельности, обеспечение развития инфраструктуры поддержки предпринимательства. Одной из составляющих государственной поддержки малого предпринимательства являются специальные налоговые режимы, к которым относятся упрощённая система налогообложения, единый налог на вменённый доход, единый сельскохозяйственный налог, патентная система налогообложения.

Таким образом, существуют следующие проблемы развития малого бизнеса:

- слабая информированность предпринимателей о возможных формах ведения бизнеса, и условиях получения государственной поддержки;
- недостаточная вовлеченность молодежи в сферу малого и среднего предпринимательства;
- труднодоступность и дороговизна финансовых ресурсов для предпринимателей;
- недостаточная развитость инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

Использованные источники:

1. Васильева, А. С. Современные особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области/ А. С. Васильева, П. А. Васильев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2013. - № 22 (160). - С.23-30.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июня 2007 г. № 209–ФЗ.
3. Малое и среднее предпринимательство // Правительство Архангельской области. [Электронный ресурс] <http://dvinaland.ru/5cmm4uh4>
4. Малое и среднее предпринимательство // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] <http://arhangelskstat.gks.ru>

*Федулина А. А.
магистрант, 3-го курса
Северный Арктический Федеральный
Университет им. М. В. Ломоносова
Высшая школа экономики и управления
Россия, г. Архангельск*

АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Активы предприятия отражают в стоимостном выражении все имеющиеся у организации материальные, нематериальные и денежные ценности, а также имущественные права с точки зрения их состава, размещения или инвестирования. В данной статье мы покажем подразделение активов предприятия, рассмотрим основные методы их анализа, отдельно остановимся на методе финансовых коэффициентов, оценке рентабельности активов.

Ключевые слова: оборотные и внеоборотные активы, методы экономического анализа, рентабельность активов.

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в первую очередь зависят от того, каким имуществом предприятие располагает, в какие активы вложен капитал, и какой доход они приносят. Анализ состава, структуры активов позволяет оценить финансовое состояние предприятия на данный момент.

Финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату характеризует бухгалтерский баланс, где активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочными являются те активы и обязательства, срок обращения которых не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные.[1]

В актив баланса включаются статьи, которые отражают определенные группы элементов хозяйственных средств, объединенные в зависимости от стадий их кругооборота. В отечественной практике статьи актива

размещаются в балансе по степени возрастания ликвидности.

Актив баланса представлен двумя разделами – внеоборотными и оборотными активами.

Внеоборотные активы используются в производственном процессе в течение длительного времени. Они включают четыре основных группы статей: нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности и финансовые вложения.

Оборотные активы характеризуются мобильностью и ликвидностью, потребляются в течение года неоднократно. Они включают в себя пять основных групп статей: запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, финансовые вложения и денежные средства.[1]

Бухгалтерский баланс является основой для анализа финансового положения организации, так как содержит данные об ее имущественном положении. Данная экономическая информация, которую содержит бухгалтерский баланс, является базой для проведения экономического анализа деятельности организации.

Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий является неотъемлемой частью процесса управления, так как он позволяет выявить резервы повышения эффективности деятельности предприятия. В ходе экономического анализа хозяйственные процессы изучаются в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности. Экономика предприятий изучается при этом не только в динамике, но и в статике. Существуют различные методы изучения результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Выделяют общенаучные и конкретнонаучные методы экономического анализа. Использование метода анализа реализуется через конкретную методику, с которой он тесно связан, иными словами, организацию проведения аналитических исследований для оценки изменения финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта в целом.

Для анализа имущества используются методы: динамический, структурный, структурно-динамический, коэффициентный, факторный.

Структурному анализу предшествует общая оценка динамики активов предприятия, получаемая путем сопоставления темпов прироста активов с темпами прироста финансовых результатов, то есть выручки и чистой прибыли. Если темпы прироста выручки и прибыли больше темпов прироста активов, то в отчетном периоде использование активов предприятия было более эффективным, чем в предшествующем периоде. Если темпы прироста прибыли больше темпов прироста активов, а темпы прироста выручки - ниже, то повышение эффективности использования активов происходило за счет роста рентабельности продаж, т.е. за счет либо роста цен на реализуемую продукцию (товары, работы, услуги), либо снижения себестои-

мости реализованной продукции (товаров, работ, услуг), либо снижения коммерческих и управленческих расходов, либо роста сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов, либо изменения натуральной структуры реализации в пользу высокорентабельных видов продукции (товаров, работ, услуг). Если темпы прироста финансовых результатов (выручки и прибыли) ниже темпов прироста активов, это свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия [3].

Анализ состава, структуры и динамики активов проводится с помощью построения сравнительного аналитического баланса, включающего показатели как горизонтального анализа, основанного на изучении динамики показателей и определении их абсолютных и относительных изменений, так и вертикального, изучающего структуру имущества и источники его формирования. [2]. Данные сравнительно-аналитического баланса по оборотным активам позволяют сделать следующие выводы об изменениях оборотных активов: какие показатели росли наиболее высокими темпами, насколько возросла их величина, как в абсолютном, так и относительном значении. Также можно сделать выводы о том, за счет чего произошло увеличение. Можно проанализировать, что занимает наибольший удельный вес в структуре оборотных активов. В итоге анализа дается вывод об эффективности управления оборотными активами. Аналогичным образом составляется и аналитическая таблица для целей анализа состава, структуры и динамики внеоборотных активов.

Финансовые коэффициенты применяются для анализа финансового состояния предприятия и представляют собой относительные показатели, определяемые по данным финансовых отчетов, главным образом по данным бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. [4].

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет. Базой для сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические, с точки зрения устойчивости финансового состояния значения, относительных показателей. Такие величины фактически выполняют роль нормативов для финансовых коэффициентов.

При оценке и анализе активов организации целесообразно рассчитать коэффициенты оборачиваемости, так как оборачиваемость отражает эффективность использования средств и их источников. Определяется коэффициент оборачиваемости путем деления выручки (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг на среднюю величину соответствующего показателя. Рост оборачиваемости всех активов оценивается положительно при условии прибыльной деятельности предприятия. Если рентабельность продаж отрицательна (т.е. деятельность предприятия убыточна), то рост

оборачиваемости активов приводит к ускорению убыточной деятельности, т.е. ускорению производства убытков. Если рентабельность продаж положительна (т.е. деятельность прибыльна), то рост оборачиваемости активов может компенсировать снижение уровня рентабельности продаж с точки зрения влияния на уровень рентабельности активов.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия, а также отражают, насколько эффективно организация использует свои средства в целях получения прибыли.

Рентабельность активов рассчитывается как отношение показателей прибыли к показателям средних за отчетный период активов предприятия.

Поскольку рентабельность является обобщающим показателем, характеризующим эффективность функционирования организации, то необходимым условием выступает определение влияния на данный показатель факторов, оценивающих количественную и качественные стороны деятельности организации.

Существует ряд моделей, позволяющих проводить такой анализ, основой которого служат различные показатели рентабельности. Наиболее часто используемой факторной моделью является так называемая «формула Дюпона». Назначение модели - идентифицировать факторы, определяющие эффективность функционирования организации, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости.

Каждый показатель доходности или рентабельности представляет собой двухфакторную модель, которая с помощью методики «Du Pont» преобразуется в многофакторные аддитивные, кратные или мультипликативные модели.

Благодаря своевременному и грамотному анализу активов можно предупредить ухудшение финансового положения организации, увеличить эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации в целом и повысить качество управленческих решений. Анализ рентабельности активов наглядно показывает чистую прибыль предприятия, на основе чего управленческий состав организации принимает решения о дальнейшем распределении ресурсов организации.

С помощью анализа активов и оценки динамики их рентабельности предприятия изучаются тенденции развития, исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, выявляются способы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)

(ред. от 08.11.2010) // "Финансовая газета", N 34, 1999

2. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – 2-е изд. / Под общ. ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 431 с.

3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.

4. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.

Филипенко В.Ю.
студент 2-го курса
Санкт-Петербургский государственный технологический
институт (университет)
Россия, г. Санкт-Петербург

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ПЕРВЫЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ

Аннотация: Данная статья посвящена одной из актуальных проблем оптимизации системы российского образования в первые десятилетия Советской власти. Рассмотрены ключевые этапы развития общего и профессионального образования, проанализированы основные государственные положения и постановления, касающиеся вопросов создания единой трудовой школы, внешкольных учреждений, учреждений высшего и среднего образования. Особое внимание уделено основным достижениям государства в области науки, культуры и просвещения.

Ключевые слова: оптимизация, реформирование образования, советская система образования, общее и профессиональное образование, основные цели и задачи, принципы советского образования, достижения в области советской науки, культуры и просвещения.

В настоящее время система российского образования переживает кардинальные изменения, которые самым непосредственным образом касаются как высшей, так и общеобразовательной школы. К каким последствиям приведут эти преобразования, возможно, покажет только время. Но уже сейчас в обществе существуют два полярных мнения ученых, педагогов, политиков и простых граждан относительно активно протекающих процессов модернизации и оптимизации системы образования. Одни выступают за образовательные реформы, считая их нужными и своевременными, другие с такими преобразованиями принципиально не согласны.

С одной стороны, если внимательно прочитать «Концепцию модернизации российского образования на 2010 год», то становится очевидным, что наше государство искренне заинтересовано в том, чтобы

российское образование соответствовало мировым стандартам, было качественным, а специалисты, окончившие высшие и средние учебные заведения, имели не только необходимые профессиональные знания, но к тому же были востребованными и конкурентоспособными на рынке труда. Соответственно, «Развивающемуся обществу нужны образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя их возможные последствия, способны к сотрудничеству, отличаются мобильностью, динамизмом, конструктивностью, обладают развитым чувством ответственности за судьбу страны» [8]. Сказанное, несомненно, является весомым аргументом в пользу реформирования системы образования.

Однако есть и те, кто по-прежнему считает, что советская система образования была самой лучшей в мире, поэтому нет необходимости в ее кардинальном изменении. В подтверждение своего мнения они приводят соответствующие доводы и аргументы о том, что именно советская система образования «...была взята на вооружение во многих странах мира. Она была не только передовой, но и доступной для каждого, давала фундаментальные знания, побуждала анализировать и делать выводы. Наши школьники и студенты занимали первые места на международных олимпиадах по естественным и гуманитарным предметам. Благодаря уровню подготовки специалистов в высшей школе, нам удалось взять пальму первенства в аэрокосмической отрасли, стать первопроходцами в области кибернетики и информационных технологий. На весь мир гремели достижения отечественной науки...» [16]. Разумеется, и эта точка зрения имеет право на существование. Она не лишена оснований, поскольку советский период - это прошлое наших граждан, большинство из которых воспитывалось и получало образование именно в советское время. Более того, это огромный педагогический опыт, который является неотъемлемой частью истории нашего Российского государства. Поэтому «Без выяснения и познания исторического прошлого отечественного образования современные проблемы вряд ли могут быть успешно разрешены. Обращение к истории, углубленное внимание к прошлому - одна из характернейших черт любой переломной эпохи. В период кризиса, особенно в духовной сфере, человек пытается найти точку опоры, идеалы, пытается понять причины кризиса и найти выход из сложившейся ситуации. В силу этого глубокое и объективное изучение всей системы образования в нашей стране является весьма актуальным и своевременным» [1].

Разумеется, мы не ставим своей задачей рассмотреть всю историю российского образования, да и сделать это в ограниченном объеме данной статьи вряд ли получится, поэтому мы попытались акцентировать свое внимание исключительно на достижениях советского государства в области

образования, поскольку считаем, что современная общественность и средства массовой информации не всегда объективны в оценках прошлого опыта.

Рассматривая процесс становления и утверждения советской системы образования необходимо отметить, что проходил он в сложных, постоянно меняющихся исторических условиях, в которых можно выделить несколько этапов. Первый ознаменован важнейшим событием – это Октябрьская революция (25—26 октября 1917 г.), затем Гражданская война (1917-1922(23) гг.) и как следствие разруха, голод, нищета, эпидемии. «В этот период Россию буквально захлестнула волна широких народных движений. Единственной партией, которая на гребне этой волны смогла не только подняться к власти, но и удержать ее, была партия большевиков» [4] - отмечают современные историки А. Б. Данилин и Е. Н. Евсева.

Провозгласив в качестве своей цели построение в России социалистического, а затем и коммунистического общества, большевики выдвинула лозунги борьбы за социальное равноправие и социальную справедливость для трудящихся, уничтожение эксплуатации и построение гармоничного общества. Построение такого государства было невозможным без кардинальных изменений всей системы образования. «Только преобразуя коренным образом, дело учения, организацию и воспитание молодежи, мы сможем достигнуть того, чтобы результатом усилий молодого поколения было бы создание общества, не похожего на старое, то есть коммунистического общества» - говорил В. И. Ленин [11; С.301].

И уже 26 октября (8 ноября) 1917 года создается Народный комиссариат просвещения РСФСР. Наркомом просвещения назначается А. В. Луначарский, а его заместителями становятся Н. К. Крупская, П. И. Лебедев – Полянский и др. Руководители Наркомпроса утверждали, что только мировой пролетариат, заинтересованный в подлинной Науке и Знании, способен придать просвещению объективный характер и воплотить в жизнь идеалы формирования гармоничной личности. «Первоначальному этапу становления советской школы была присуща явно выраженная гуманистическая ориентация образования, стремление построить его на самых высоких общечеловеческих ценностях и идеалах» [7] - отмечает М. В. Богуславский. На этот же факт указывает и К. Салимова, которая в своей монографии пишет: «...создатели советской школы мечтали о том, чтобы она была демократичной и гуманистической, вышла бы на «первое место в цивилизованном мире» [15].

Более того, важнейшими принципами образования, по мнению А. В. Луначарского и Н. К. Крупской, должны стать *общечеловеческие образовательные ценности – Истинная наука, Объективное знание и, особенно, Энциклопедическое общее образование* [13].

Основные документами, которые были призваны преобразовать школу

вышли осенью 1918 года. Это были: «Основные принципы единой трудовой школы РСФСР» и «Положение об единой трудовой школе РСФСР». Последний документ был наиболее значимым, поскольку именно в нем провозглашалось всеобщее, обязательное и бесплатное образование. Школа отделялась от церкви, а значит, становилась светской. В этой связи ликвидировались гимназии, реальные училища, церковноприходские и земские школы, запрещались частные образовательные учреждения, отменялось преподавание классических языков, вводилось совместное обучение. Провозглашалась единая трудовая школа, доступная для всех, которая должна была состоять из двух ступеней I - от 8 до 13 лет (пятилетний курс); II - от 13 до 17 лет (четырёхлетний курс). Однако если обратиться к самому документу, то можно найти еще более интересные факты, которые свидетельствуют, в первую очередь, о заботе и внимательном отношении к детям. Так, например, указывалось, что обучение для детей должно быть обязательным и «вводиться немедленно всюду». «Никакие наказания в школе не допускаются». «Для детей неграмотных... должны быть организованы особые внешкольные занятия». Малоимущие «снабжались обувью, одеждой и учебными пособиями». Основой школьной жизни должен стать «...производительный общественно-необходимый труд тесно связанный с обучением, освещающий светом знания всю окружающую жизнь». И это в стране, которая была разорена гражданской войной! [5]

В этот же период начинает постепенно развиваться система внешкольного образования – клубы, кружки, станции юных натуралистов и т.д. Согласно Постановлению Наркомпроса «Об организации дела внешкольного образования в РСФСР» основная цель создания данных учреждений заключалась во «Всемерной поддержке и содействии свободно проявляемой творческой самостоятельности широких масс населения», а основным принципом, лежащим в основе организации деятельности был принцип общедоступности, понимаемый как «неотъемлемое право каждого гражданина Республики свободно пользоваться услугами этих учреждений, соответственно своим культурным потребностям и запросам» [14].

Изменения произошли и в сфере профессионального образования. Создание высшей школы началось с «Декрета о правилах приема в высшие учебные заведения РСФСР» от 2 августа 1918 г., в котором говорилось, что:

1. Каждое лицо независимо от гражданства и пола, достигшее 16 лет, может вступить в число слушателей любого высшего учебного заведения, без представления диплома, аттестата или свидетельства об окончании средней или какой-либо школы.

2. Воспрещается требовать от поступающих каких бы то ни было удостоверений, кроме удостоверения о их личности и возрасте.

3. Все учебные заведения Республики, на основании декрета о

совместном обучении от 27 мая 1918 г., открыты для всех, без различия пола. За нарушение указанного декрета все ответственные лица подлежат суду революционного трибунала.

4. Взимание платы за учение в высших учебных заведениях РСФСР отменяется. Внесенная уже за первое полугодие 1918/19 учебного года плата подлежит возвращению [6].

«Декрет» ликвидировал существующие в дореволюционной России ограничения для поступления рабочих и крестьян в вузы. Однако даже новые правила приема не давали трудящимся реальной возможности учиться в вузе, так как многие не имели элементарного среднего образования.

Не имело образования и большая часть населения страны. Как отмечают историки А. С. Барсенков и А. И. Вдовин, «...вначале нэпа из каждой сотни населения в стране были неграмотными 32 человека, а в ряде национальных регионов неграмотность была едва ли не поголовной, у десятков национальностей отсутствовала письменность. Перепись населения показала, что даже в городах около половины населения оставалось неграмотным. Прекрасно осознавая, что неграмотный человек стоит вне политики, идеологического воздействия, большевистское руководство страны стремилось как можно скорее добиться грамотности всего населения» [2; С.180]. Пристальное внимание к вопросу ликвидации безграмотности со стороны государства объяснялось еще и тем, что в ближайшее время в России: «Необходимо было провести индустриализацию страны, восстановить промышленность и сельское хозяйство, но без ликвидации массовой неграмотности, сделать это было просто невозможно. Осознавая сложившуюся ситуацию, было принято поистине героическое решение – начать борьбу с неграмотностью. Это был третий фронт. Первые два – политический и экономический.... Ликвидируя неграмотность, рабоче-крестьянская власть, по сути, спасла Россию... *Россия без образования – страна без будущего*» [3 С.104] - пишет в своей монографии И. И. Валеев. И это очень хорошо понимали все - от неграмотного крестьянина до высокообразованной интеллигенции.

В этой связи 26 декабря 1919 года выходит Декрет «О ликвидации безграмотности среди населения РСФСР», а в 1920 году при Наркомпросе РСФСР создается Всероссийская чрезвычайная комиссия по ликвидации безграмотности, руководившая всей работой в этом направлении. Каждый населенный пункт с числом неграмотных свыше 15 человек должен был иметь свой ликпункт. Цель ликпунктов – научить читать и писать печатный и письменный шрифт, понимать целые и дробные числа, проценты, учащимся также разъяснялись основы строительства социалистического государства. Закон обязывал всех граждан в возрасте от 8 до 50 лет, не умеющих читать и писать, обучаться грамоте на родном или русском языках. Для взрослых сокращался рабочий день с сохранением зарплаты, а

уклоняющиеся от этой обязанности могли быть привлечены к уголовной ответственности. К работе по ликвидации неграмотности привлекались учителя, работники культурно-просветительских учреждений и общественных организаций, командиры и политработники Красной Армии, коммунисты и комсомольцы. Для работы ликпунктов согласно «Декрету», «... органам Народного Комиссариата Просвещения предоставляется возможность использовать народные дома, церкви, клубы, частные дома, подходящие помещения на фабриках и в иные советские учреждения» [16; С 93].

Обучением были охвачены все – и дети, и взрослые. Для уже имеющих элементарное начальное образование и желающих продолжить обучение в высших учебных заведениях, заместитель наркома просвещения РСФСР М. Н. Покровский выдвинул идею создания рабочих факультетов, как предварительной ступени для подготовки широких масс к получению высшего образования. Рабфаки начали открываться при вузах с 1919 г. На них рабочие и крестьяне за три-четыре года осваивали основную часть программы средней школы. Уже в начале 1920 года в РСФСР насчитывалось более 32 рабфаков, а к середине 20-х годов выпускники рабочих факультетов составили половину принятых в вузы студентов [12].

В этот же период (1921 – 1922 гг.) в городах создаются школы фабрично-заводского ученичества. В ФЗУ учились дети после окончания трудовой школы 1й ступени, работавшие на производстве. Таким образом, фабзавуч был школой, соединившей обучение с трудом на производстве. К этому времени относится и создание школ крестьянской молодежи (ШКМ). Эти школы становились в деревне общеобразовательными и культурными центрами, в них было налажено производственное обучение на базе машинной техники в учебных хозяйствах и мастерских. Поэтому помимо общеобразовательных дисциплин учащиеся знакомились с основами сельского хозяйства и там же проходили практику. С 1924 г. в рабочих поселках и фабрично-заводских районах стали открываться фабрично-заводские семилетки (ФЗС). Перед ФЗС ставилась задача дать ученикам навыки производительного труда, обеспечить общекультурное и общеполитическое развитие учащихся, воспитать у них потребность к труду и борьбе за интересы пролетариата. Поэтому большое место в этих школах отводилось общественно полезному труду, а материал отдельных дисциплин был усилен знаниями о производственном окружении школы. В целом же система специального профессионального образования сложилась в своих главных чертах к 1927 году [12; С.2–15].

Начиная с 1920 года назревает острая необходимость в кардинальном изменении содержания образования. Закрепление новых идеологических положений на государственном уровне требовало и новых учебных программ. Так, с 1923 года Государственным ученым советом (ГУС),

образованным в рамках Наркомпроса РСФСР, начинают разрабатываться новые учебные программы, которые существенным образом отличаются от всех предыдущих как по содержанию, так и по структуре. Эти программы предполагали отказ от традиционного предметного принципа изложения учебного материала, и, по сути, ликвидировали классно-урочную систему обучения. Это были комплексные программы, в которых учебные дисциплины предполагалось изучать не на соответствующих уроках, а по темам – комплексам: «Трудовая деятельность людей», «Природа как объект трудовой деятельности людей», «Общество и человек». Одновременно пропагандировались лабораторно-исследовательские методы, коллективные формы занятий, самостоятельная работа учащихся, при которой учитель играл роль консультанта [2; С.180].

В целом программы ГУСа были очень противоречивы. На этот факт указывают многие современные историки, в частности К. Салимова, Ф. Ф. Королев, З. И. Рывкин. и др. Поскольку «С одной стороны, программы ГУСа связывали школу с жизнью, способствовали привлечению учащихся к активной общественно-полезной деятельности, развивали самостоятельность в изучении учебного материала, расширяли общественно-политический кругозор детей. С другой стороны, комплексное построение программ не обеспечивало возможности дать учащимся систематические и глубокие научные знания. Искусственно созданные межпредметные связи приводили к бессистемности знаний, не уделялось внимание формированию необходимых учебных навыков, много времени уходило на повторное изучение одного и того же материала, исследовательские методы, противопоставлялись словесным, которые были на тот момент признаны «догматическими, формирующие пассивную личность [10]. И только в первой половине 30-х годов вышел ряд партийных и правительственных постановлений, которые внесли серьезные изменения в организацию работы школы и содержание обучения. В частности, в постановлении «Об учебных программах и режиме в начальной и средней школах» (1932 г.) [17] было указано, что основной формой организации учебной работы должен опять стать урок «с данной группой учащихся со строго определенным расписанием занятий и твердым составом учащихся при четком определении продолжительности и структуры учебного года», возвращалась и система оценивания знаний учащихся, отмененная в 1918 году. В этом же постановлении было дано указание о развертывании десятилетней общеобразовательной политехнической школы и положено таким образом начало унификации всей системы образования на территории СССР. Во всех республиках установилась единая школьная система. Несколько позже, в 1934 году, постановлением ЦК ВКП (б) и Совета Народных Комиссаров СССР «О структуре начальной и средней школы в СССР» [16; С. 140-142] эта система была уточнена: существовавшие ранее различные типы

семилетней и девятилетней школы (ФЗС – фабрично-заводская семилетка, ШКМ – школа колхозной молодежи и др.) были унифицированы. Школьная система устанавливалась в следующем виде: четырехлетняя начальная школа с I–IV классами; семилетняя (неполная средняя) школа с I–VII классами, и десятилетняя средняя школа с I–X классами [9].

14 августа 1930 года ознаменовался новым событием в истории советского образования – было принято постановление «О введении всеобщего обязательного начального обучения». «Для успешного социалистического строительства необходимо в кратчайший срок изжить культурную и техническую отсталость широких масс трудящихся. Эта задача не может быть разрешена без введения всеобщего начального обязательного обучения» [17; С.124] - говорилось в постановлении. Все последующие постановления, а также меры по их реализации, были направлены на достижение всеобщего неполного среднего, а затем и полного среднего образования. К 1934 году начальное обучение было внедрено в Советском Союзе повсеместно.

К концу 30-х годов в стране уже функционировало 152 тыс. школ, более 800 вузов, 3,7 тыс. техникумов и других средних специальных учебных заведений. Число учащихся в школах достигло 34 млн. в вузах – 601 тыс., в техникумах – 1,1 млн. Всего же в стране обучалось около 48 млн. человек. В городах к этому времени был завершён переход ко всеобщему среднему образованию, поставлена задача перехода к всеобщему среднему образованию в городах и семилетнему – в сельской местности и национальных регионах [12; С. 2–15].

К началу 40-х годов СССР вышел на первое место в мире по числу учащихся, по темпам и объёму подготовки специалистов. К этому времени в стране было обучено грамоте почти 60 млн. взрослых, количество учащихся средних школ по сравнению с 1937 годом увеличилось почти в 10 раз, в 3 раза выросло учащихся неполных средних школ на селе. Для народного хозяйства было подготовлено около 900 тыс. специалистов. В стране работало 90 институтов сельскохозяйственного профиля, 127 социально-экономических и педагогических институтов, 268 научных учреждений действовало в системе здравоохранения. К этому времени исследовательскую работу в стране вело уже 1821 научное учреждение, среди них 786 исследовательских институтов, в которых обучалось почти 16,9 тыс. аспирантов против 3 тыс. в 1930-м. году.

Подводя итоги отметим, что сегодня, спустя почти сто лет с момента Октябрьской революции, можно смело говорить о несомненных достижениях в системе советского образования:

1. Прежде всего, это провозглашенная в первых документах советской власти, и реализованная на практике идея массовой единой трудовой школы. Именно она покончила с принципом сословности и

открыла всем детям возможность получить полноценное образование независимо от классовой, социальной, религиозной и национальной принадлежности.

2. Советская школа ликвидировала тупиковые формы образования: перед учащимися был открыт путь от начальной школы до университета [15]. В связи с чем, была создана стройная система образования, в том числе и профессионального, реализующая принципы системности, преемственности, доступности и бесплатности.

3. Для активного всестороннего развития подрастающего поколения в СССР были созданы и бесплатно существовали разнообразные внешкольные учреждения дополнительного образования. Созданная внешкольная система образования – это большое завоевание именно советской школы.

4. Во всем мире до сих пор высоко оценивается советский опыт преодоления массовой неграмотности населения. Не случайно много лет ЮНЕСКО присуждала премии имени Н.К. Крупской странам и ученым, добившимся выдающихся успехов в борьбе с неграмотностью.

5. Силами милиции, педагогов, общественных организаций была решена проблема детской беспризорности. Уникальный педагогический опыт советских педагогов С. Т. Шацкого, В. Н. Сорока - Росинского, А. С. Макаренко и др. в деле воспитания и перевоспитания подрастающего поколения не имел аналогов во всем мире. В 1988 году решением ЮНЕСКО имя А. С. Макаренко вошло в число *четырех педагогов мира*, определивших стиль педагогического мышления в XX веке.

6. Вторая половина 30-х годов отмечена рядом выдающихся научных открытий в различных областях: в физике и химии – А.Ф. Иоффе, П. Л. Капица, Л. Д. Ландау, Г. Н. Флеров, К. А. Петржак, в авиации - Н. Е. Жуковский; в сельско-хозяйственной практике – В. Р. Вильям, Д. Н. Прянишников, Н. М. Тулайков, в биологии и генетике – Н. И. Вавилов, велись активные научные исследования практически во всех областях народного хозяйства – это производство синтетического каучука, открытие новых месторождений нефти и газа, начало работ в области ракетостроения, разработка новейших образцов авиационной техники, исследование и освоение Арктики [2], а также достижения в области культуры, литературы, архитектуры и др. Разумеется, начало многим открытиям и научным достижениям было положено еще в XIX веке, но заслуга Советского государства заключалась в том, что все они нашли достойное развитие в последующие годы, став достоянием и гордостью всего советского народа.

Использованные источники:

1. Алабердина Г. И. Становление и развитие школьного исторического образования в СССР и Российской Федерации: Дис. ... канд. ист. наук: Уфа, 2003 - 254 с.

2. Барсенков А. С., Вдовин А. И. История России 1917-2004. – М.: Аспект Пресс, 2006. –816 с.
3. Валеев И. И. Общество и инновационная школа.- М.: Наука,2005. – С.104.
4. Данилин А. Б., Евсеева Е. Н., Карпенко С. В. Гражданская война в России (1917—1922) // Новый исторический вестник <http://www.nivestnik.ru>
5. Декрет об единой трудовой школе РСФСР (Положение) от 16 октября 1918 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tsarselo.ru/content/0/read7974.html#.VGDHxvmsU0E>
6. Декрет о правилах приема в высшие учебные заведения РСФСР. 2 августа 1918 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/users/3683296/post330028423/>
7. История педагогики: Учебник для системы послевузовского профессионального образования по специальности «История и философия науки» / Под редакцией члена – корреспондента РАО М. В. Богуславского – М.: Издательство «Гардарики», 2007.
8. Концепцию модернизации российского образования на 2010 год// Утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2001 г.
9. Константинов Н. Л., Медынский Е. Н. Очерки по истории советской школы РСФСР за 30 лет. - М., 1948. – 274 с.
10. Королев Ф.Ф., Корнейчик Т. Д., Равкин З. И. Очерки по истории советской школы и педагогики 1921—1931 гг. — М., 1961.
11. Ленин В. И. Задачи Союза молодежи // Полн. Собр. соч. Т. 41, С.- 301.
12. Липник В. Н. Школьные реформы в России / Библиотечка журн. «Вестник образования России». М.: Про-Пресс, 2002, № 8.
13. Никандров Н.Д. История педагогики. – М.: Изд-во Гардарики, 2007.
14. Постановление Наркомпроса «Об организации дела внешкольного образования в РСФСР» от 04. 06. 1919 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://istmat.info/node/38022>
15. Салимова К., Додде Н. Педагогика народов мира: История и современность. - М.: Педагогическое общество России, 2001. - 576 с.
16. Симоненко П. Советская система образования - лучшая в мире. // газета «Вечерняя Одесса». - 2013 - № 77 (9799) от 28 мая.
17. Хрестоматия по истории советской школы и педагогики/ Под ред. А. Н. Алексеева, Н. П. Щербова-М.: «Просвещение», 1972. – С.122-124

Филипенко В. Ю.
студент 2-го курса
Санкт-Петербургский государственный
технологический институт (университет)
Россия, г. Санкт-Петербург

К ВОПРОСУ О СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГОДЫ «ЗАСТОЯ» ИЛИ В ПЕРИОД «ОТНОСИТЕЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ВСЕХ СФЕР ГОСУДАРСТВА»?

*«И если уж суждено нашей стране
быть великой державой, то она ею будет
благодаря труду ее народа, вере в знания, в
науку, благодаря сохранению и развитию
научного потенциала и образования».*
Ж. И. Алфёров

Аннотация: Данная статья посвящена одной из актуальных проблем - развитию системы российского образования в 60-80 годы XX столетия. Проанализированы основные государственные постановления и положения, касающиеся вопросов общего и профессионального образования. Особое внимание уделено основным достижениям государства в области науки, культуры и просвещения в указанный исторический период.

Ключевые слова: «эпоха застоя», развитой социализм, советская система образования, общее и профессиональное образование, достижения в области советской науки, культуры и просвещения.

В отечественной истории 60-80-е годы XX столетия оцениваются крайне неоднозначно. Многие ученые и общественные деятели склонны считать, что именно в этот период в стране произошли значительные прогрессивные изменения как в социально-экономической, так и культурно-просветительской сферах. Сторонники другой точки зрения, с легкой руки М. С. Горбачева, характеризуют указанный период как годы «застоя», придавая данному слову явно негативный оттенок. Надо отметить, что чаще всего историки связывают «период застоя» с приходом к власти Л. И. Брежнева.

Однако, для того чтобы разобраться, в чем заключался «застой» указанного периода, считаю необходимым уточнить смысл данного слова. Так, например, в Толковом словаре Д. Н. Ушакова, «застой» трактуется следующим образом: 1. Отсутствие прогресса, полная остановка развития в общественной жизни и культуре. Общественный застой. 2. Вялость, недостаточная интенсивность в хозяйственной деятельности. Застой в делах. Продолжительный застой в торговле и т.д. [25; С.263.]

И вот совершенно иное определение того же слова. «Эпоха застоя –

период в развитии Советского Союза, характеризующийся относительной стабильностью всех сфер жизни государства, достаточно высоким уровнем жизни граждан и отсутствием серьезных потрясений». [18]

Именно в так называемый «застойный период» происходит активное развитие страны: строятся новые города и поселки, заводы и фабрики, дворцы культуры и стадионы, открываются новые вузы, школы и больницы. СССР выходит на передовые позиции в освоении космоса, развитии авиации, атомной энергетики, фундаментальных и прикладных науках. Отмечаются серьезные достижения в области образования, медицины, культуры, спорта, системы социального обеспечения граждан. «Превращение СССР в мощную индустриальную державу, - пишут историки Н.А. Константинов, Е.Н. Медынский, М.Ф. Шабаетова, - которая вышла на передовые рубежи в целом ряде областей промышленности, науки и техники, осуществила невиданный прогресс в сфере социальных отношений и первой вступила в период развитого социализма, создало все необходимые условия для введения в стране полного среднего образования для всех граждан». [10]

В 1972 году ЦК КПСС и Совет Министров СССР приняли постановление «О завершении перехода ко всеобщему среднему образованию молодежи и дальнейшем развитии общеобразовательной школы».[19] В нем предписывалось: принять меры к более полному охвату молодежи средним образованием; развивать и совершенствовать общеобразовательную школу как трудовую и политехническую; улучшить работу вечерних (сменных) и заочных общеобразовательных школ, создать необходимые условия для завершения среднего образования работающей молодежью; обеспечить высокий уровень подготовки в средних профессионально - технических училищах и техникумах; выделять необходимые фонды на материалы, оборудование и определять подрядно-строительные организации для осуществления инициативного строительства зданий школ и пришкольных интернатов предприятиями, передовыми совхозами и колхозами и т.д. Благодаря активному строительству, за период с 1972 по 1980 гг. в СССР было введено в действие около 30 тыс. новых школ. Это позволило на 1/4, а по России более чем в 1,5 раза сократить количество учащихся, занимавшихся во вторую и третью смены - с 28,8% в 1970/71 учебном году до 17% в 1980/81 учебном году. [17]

Огромное значение для завершения перехода ко всеобщему среднему образованию в сельской местности имело постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 2 июля 1973 г. [20] В постановлении была определена обширная программа мер по укреплению учебно-материальной базы сельских школ, обеспечению их квалифицированными педагогическими кадрами, повышению уровня обучения и воспитания учащихся, их трудовой

подготовки с учетом потребностей сельскохозяйственного производства в кадрах. [23]

17 июля 1973 г. на шестой сессии Верховного Совета СССР были приняты «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о народном образовании». [16] Этот большой многоплановый документ закрепил основные принципы построения системы народного образования, ратифицировал важнейшие решения в области образования, отразил богатейший педагогический опыт в нашей стране, сформулировал задачи, стоящие перед народным образованием, создал прочную правовую базу для всех типов учебно-воспитательных учреждений. Среди главных задач средней общеобразовательной школы были названы следующие: советская школа должна давать молодежи глубокие и прочные знания основ наук, формировать марксистско-ленинское мировоззрение, обеспечить всестороннее гармоническое развитие учащихся, воспитывать стремление молодежи к активной трудовой и общественной деятельности, беззаветному служению социалистической Родине, воспитание высоких нравственных качеств в духе требований морального кодекса строителя коммунизма. На сессии Верховного Совета также подчеркивалось, что в условиях развитого социализма и научно-технического прогресса повышаются требования к культурному уровню и научному образованию всех членов общества, и в связи с этим все более возрастает роль и значение системы народного образования и общеобразовательной школы. [11] В 1973 году в СССР расходы из госбюджета на техникумы, училища и школы по подготовке кадров средней квалификации составили 1,79 млрд. рублей, на профессионально-техническое образование - 2,09 млрд. рублей, высшие учебные заведения - 2,97 млрд. рублей. [14]

Одновременно во всех образовательных учреждениях идет активное обновление содержания образования с учетом новых достижений науки и техники, которое сопровождается совершенствованием организации и методов обучения, распространением опыта передовых школ и учителей по обучению и воспитанию подрастающего поколения.

В 1975 г. общеобразовательная школа в очередной раз совершила переход на новый учебный план и модернизированные программы. Это означало почти полную замену комплектов учебников и создание новых пособий для учащихся и учителей (дидактические материалы, книги для учителя, литература для внеклассного чтения, комплекты учебно-наглядных пособий и т.д.). Новый учебный план, программы и учебники в целом призваны были, как и ранее, обеспечить дальнейшее повышение идейно-теоретического уровня преподавания основ наук и качества знаний учащихся. Курсы гуманитарных наук должны были «более фундаментально раскрывать коренные преимущества социалистического строя и советского образа жизни, достижения советского народа в развитии экономики, науки и

культуры, в освоении и охране природных богатств». [13] Преподавание естественно-математических дисциплин было призвано в большей мере влиять на «формирование у учащихся диалектико-материалистического мировоззрения». [8] Самостоятельное значение приобрели лабораторные и практические работы, учебные экскурсии в целях повышения научно-теоретического потенциала обучения, развития познавательной активности учащихся.

В этот же период активно ведутся научные исследования в области дидактики (теории обучения), которые были направлены на усовершенствование преподавания учебных дисциплин и активизации познавательной деятельности учащихся всех типов образовательных учреждений: теория развивающего обучения разрабатывается Л.В. Занковым, В.В. Давыдовым, Д.Б. Элькониним и др.; основы программированного обучения - П.Я.Гальпериным, Н.Ф.Талызиной, А.Н. Леонтьевым и др.; значительный вклад в развитие проблемного обучения внесли такие ученые, как Л.Н. Ланда, И.Я. Лернер, М.И. Махмутов, А.М. Матюшкин и др.

Характерной особенностью творческих поисков в области активных методов обучения было заметно усилившееся взаимовлияние экспериментально-теоретической работы ученых и деятельности «педагогов-новаторов». В этом отношении интерес представляет инновационный опыт таких педагогов-практиков, как И.Г. Сорокина (создание графических моделей содержания учебного материала); В.Ф. Шаталов (изложение и запоминание учебного материала посредством «опорных конспектов и сигналов»; комментированное обучение младших школьников - С.Н. Лысенкова; метод анализа и обобщений объектов изучения - Е.Н. Кабанова-Меллер, К.П. Королева, Е.Ф. Головкина и др.; обучение приемам рационального решения задач и организация системы умственных операций - И.Е. Буланкин и т.д. [22] В 70-е годы - учеными М.Н. Скаткиным, И.Я. Лернером, Н.М. Шахмаевым и их коллегами разрабатывается и внедряется в практику новая концепция содержания образования, основой которой являются *теоретические знания, умения и навыки, их творческое применение на практике*. [24]

Тесное сотрудничество ученых и педагогов практиков привело к повышению качества преподавания учебных дисциплин, а соответственно, и к уровню знаний учащихся. Этот факт был отмечен в 1975 году на очередной Сессии АПН СССР, где говорилось, что переход на новое содержание образования ознаменовался определенным улучшением уровня учебной работы общеобразовательной школы. Позднее решением коллегии Министерства просвещения СССР от 19 марта 1977 г. «Об итогах выпускных (в школах) и вступительных (в вузах) экзаменов по математике и физике, и выводах, вытекающих для совершенствования школьных курсов»

отмечалось, что уровень знаний абитуриентов возрос, повысилась общая математическая культура, более содержательной стала трактовка физических явлений, абитуриенты показывали способность к обобщениям и др. [13]

Творческие поиски учителей и научных сотрудников в области проблем воспитания, учащихся также привело к созданию *первой в истории отечественной педагогики программы воспитания детей от I до X класса* — «Примерное содержание воспитания школьников». [8] После опытной проверки в значительном количестве массовых школ «Примерное содержание воспитания школьников» было утверждено Министерством просвещения СССР и стало обязательным для всех школ страны. На основе этой программы была составлена «Азбука нравственного воспитания» [1], рассчитанная на работу с младшими школьниками и получившая высокую оценку руководителей народного образования и учителей.

В это время, как и в предыдущие годы, система советского образования и воспитания ориентировала учащихся, в первую очередь, на человеческие ценности. Очень хорошо о ценностях советского общества написал доктор педагогических наук В. Бухвалов в своей статье «Ценности советской эпохи»: «Очень важная ценность социализма – *коллективизм*. Коллектив – это великая сила.... В наших коллективах были очень разные люди, но все они жили по правилам *общей морали*. Существенную роль в деле укрепления страны и воспитания подрастающего поколения играла такая ценность, как *советский патриотизм*. В школьные годы нашими идеалами были дети-герои и ветераны Великой Отечественной войны. Уже с пятого класса мы принимали участие в патриотической работе: военно-спортивные игры «Зарница» и «Орленок», тимуровские акции помощи, вечера памяти, походы по местам воинской славы.... Люди видели социальную перспективу, люди понимали, что у их детей есть обеспеченное будущее – образование, работа, бесплатное жилье, социальные гарантии, а значит *уверенность в завтрашнем дне*. И, наконец, о главной ценности советской эпохи. Речь пойдет об *уважении государства* к простому человеку. Неважно, какая у тебя профессия, неважно, какой у тебя недостаток или образование, в советское время любой человек был *уважаемым человеком*... И если твои права нарушались, то *были действенные механизмы их защиты*». [6]

Надо сказать, что право на образование в первые в мире было закреплено и гарантировано Конституцией СССР. Так, статья 45 гласила: «Граждане СССР имеют право на образование. Право обеспечивается бесплатностью всех видов образования, осуществлением всеобщего обязательного среднего образования молодежи, широким развитием профессионально-технического, среднего специального и высшего образования на основе связи обучения с жизнью, с производством; развитием заочного и вечернего образования; предоставлением

государственных стипендий и льгот учащимся и студентам; бесплатной выдачей школьных учебников; возможностью обучения в школе на родном языке; созданием условий для самообразования». [11]

Преобразования конца 1960-х – начала 1980-х годов носящие явно выраженный стабилизационный характер, - пишет М. В. Богуславский, - были завершены реформой образования 1984 года. [4] В главном стратегическом документе «Основные направления реформы общеобразовательной и профессиональной школы» [15] вновь вводился 11-летний срок обучения, возраст обязательного обучения устанавливался с 6 лет, серьезно пересматривались образовательные программы в плане повышения их научного уровня. Инновационным моментом реформы выступало введение обучения компьютерной грамоте. Намечалось также вернуться к установке на получение учащимися профессии в условиях общеобразовательной школы. [5]

Однако в это же время в стране начались крупные общественно-политические перемены, получившие название «перестройка». Перестройка в СССР тесно связана с деятельностью М. С. Горбачева – профессионального партийного функционера, избранного 11 марта 1985 г. генеральным секретарем ЦК КПСС. Курс на перестройку был официально объявлен 23 апреля 1985 г. на апрельском пленуме ЦК КПСС. Ситуация в стране в эти годы становится критической. Возникает угроза развала экономики, обостряются социальные и национальные конфликты, ставится под вопрос целостность Советского государства. Проблемы образования все больше отодвигаются на задний план. Результатом перестройки стал отказ от социалистического пути развития и распад СССР.

Вместе с развалом Советского Союза рухнула великая держава, которой «ранее справедливо гордились» [3; С.747.], закончился «застойный период» - период *«относительной стабильности всех сфер жизни государства, высокий уровень жизни граждан и отсутствие серьезных потрясений»*. [18] Ушла в небытие и самая лучшая в мире система образования.

В это связи думаю, будет уместным привести слова историка А.В. Якушева, который, на мой взгляд, очень точно написал: «...в годы горбачевской перестройки 1985-1991 гг. историческому (советскому) периоду было дано не совсем справедливое и конъюнктурное наименование «годы застоя». Это имело своей целью представить негативно предшествующую эпоху и обосновать необходимость перестройки. Однако, на фоне краха самой перестройки и последующих кризисов, название «развитой социализм» (данное указанному периоду его современниками) выглядит более точным и уместным». [26]

Что же дала взамен перестройка? В 1992 г. принят «Закон об образовании», согласно которому уровень обязательного школьного

образования был понижен до 9 классов (в СССР предусматривалось обязательное полное среднее образование). Конкурсный отбор в десятый класс оставил за пределами школы многих ребят — в 1995 г. их оказалось 1,5 млн. И хотя впоследствии Указом Президента конкурс был отменен, негативные результаты предыдущего решения преодолеть так и не удалось [3].

Ухудшение экономического положения значительных социальных слоев сократило возможности для получения образования их детьми. Появление же «дополнительных образовательных услуг» в старших классах, открытие платных школ, гимназий, лицеев обуславливает воспроизводство социального неравенства уже на уровне молодежи.

Пыталась адаптироваться к новым условиям и высшая школа. С 1992 по 2000 г. число государственных вузов выросло с 535 до 590, а негосударственных (коммерческих) - с 78 до 349, что привело к снижению качества образования. Желających учиться становилось все больше, а уже в 2000 году их численность превысила 4 млн. человек. [3; С. 748] Нехватку абитуриентов стали испытывать ПТУ, поскольку все стремились стать исключительно юристами, экономистами, менеджерами и никто рабочим.

В Законе «Об образовании» 1992 г. [7] проводились идеи о его деидеологизации и вариативности. *Деидеологизация* образования часто сводилась к замещению коммунистической идеологии, которая господствовала в советской школе, либеральной в ее крайне упрощенном, вульгаризованном виде. *Вариативность* же оказалась средством размывания общегосударственного стандарта. [3; С. 753]

Появились сотни новых учебников и пособий, прежде всего по гуманитарным дисциплинам, которые внедрялись в учебный процесс без должной предварительной апробации. Многие содержащиеся в них идеи получили неоднозначную оценку научной и педагогической общественности.

Резкое сократилось финансирование науки. Численность работающих в научно-технической сфере снизилась более, чем в 2,5 раза — с 2,1 млн в 1990 до менее 800 тыс. в 2000 г. Свыше 50 тыс. ученых (прежде всего математиков, физиков, химиков, биологов), вынуждены были покинуть Россию и работать в других странах. [3] НИИ закрывались, сворачивались научные исследования, перспективные идеи и направления, которые бы могли принести пользу государству не находили дальнейшего развития. О научно-техническом прогрессе постепенно перестали говорить вообще.

В этот период социологи констатируют глубокий культурный кризис российского общества, который характеризуется ими как «распад нравственных и духовных ценностей». Сместились понятия добра и зла, долга, чести и совести. Притуплялись чувства стыда, сострадания, любви, дружбы, товарищества. Девальвировалось само понятие нравственность.

Размывалось представление о такой прежде фундаментальной ценности, как труд. Еще более в общественном сознании дискредитировалась такая ценность, как социальная справедливость. Пренебрежение ею со стороны советской партийно-государственной бюрократии не выдерживало сравнения с возможностями «новых русских» и «олигархов». О кризисе культуры свидетельствовало также размывание представлений о социально допустимых нормах поведения. На практике это вело к вседозволенности, аморальности и распущенности, на фоне чего развивались различные формы преступности — от мелкого хулиганства и наркомании до организации криминальных сообществ и заказных убийств. [3; С. 753] К сожалению, эти тенденции со временем не уменьшились, напротив они еще больше усугубляются, приобретая все более изощренный и масштабный характер. Но «Наиболее опасной ... является современная тенденция духовной дезориентации и деградации молодежи, не имеющей ни ясной перспективы, ни вразумительных ответов на каждодневные вопросы о смысле жизни и разумных целях приложения кипучей энергии». [2]

Во что выльется эта «кипучая энергия» покажет только время. Остается лишь надеяться, что в нужное, позитивное русло. И не станет тем мощным разрушительным потоком, который все сметет на своем пути, как это уже не раз было в истории нашей страны.

Сегодня Советский Союз, как и вся система советского образования уже история, это уже прошлое. Но тем не менее, огромный положительный опыт, накопленный советской школой, есть и остается историческим достоянием России и всей мировой истории. Поскольку были не только сделаны попытки, но и реализованы на практике «многовековые чаяния лучших умов всего человечества». [22] Разумеется, в ограниченных рамках нашей статьи перечислить все достижения Советского союза в области народного образования не представляется возможным, поэтому мы остановимся лишь на самых значимых, которые как нельзя лучше отражают историческую реальность того времени, являясь одновременно прочным фундаментом настоящего.

7. Впервые в мире именно в Советском союзе было закреплено и гарантировано Конституцией СССР право на образование всех граждан.

8. На протяжении многих лет советская школа стремилась к усовершенствованию и повышению качества обучения, ориентируясь в первую очередь на *фундаментальность и академичность научных знаний*, формирование практических умений и навыков учащихся, творческого применения их на практике.

9. «Наша школа всегда тянулась к тому, чтобы дать именно целостное, стоящее на фундаменте культуры и науки знание, дающее личности силу и свободу мысли. Само построение учебных программ в нашей школе было таково, что даже средний ученик, получивший аттестат

зрелости, не был «человеком массы - он был личностью. Даже в конце 80-х годов наш выпускник школы как обладатель целостной системы знания был на голову выше своего западного сверстника» [9] - отмечает современный советский и российский ученый С.Г. Кара-Мурза.

10. Советские школьники - участники международных олимпиад неизменно занимали высокие места на международных олимпиадах и соревнованиях. Массовые проверки знаний советских школьников, проведенные в самые последние годы существования СССР с участием зарубежных исследователей, показали, что советские школьники никогда не выходили из первой десятки, чаще оставались в первой пятерке призовых мест. [22]

11. Неслучайно система советского образования во всем мире была признана лучшей, а наши специалисты самыми компетентными и востребованными во всем мире. Именно благодаря советским ученым мир узнал о новых научных открытиях и достижениях практически во всех областях народного хозяйства.

12. Инженерное образование имело приоритетную поддержку и было представлено многочисленными техническими вузами, которые готовили кадры мирового уровня. Доминирование инженерного образования являлось отличительной чертой советской высшей школы, выпускники которой принимали самое непосредственное участие в разработке уникальных космических программ и в создании новейших образцов военной техники.

13. В СССР существовало государственное финансирование вузов. Это воспринималось на Западе как одно из главных достоинств советского высшего образования. Необходимо также отметить, что в советском обществе существовал высокий статус и престиж профессии ученого и инженера.

14. Советская система образования всегда ориентировалась на воспитание и развитие всесторонне развитой и гармоничной личности молодого человека, высоконравственного, дисциплинированного члена общества, способного к труду и трудовым подвигам, а в случае необходимости и обороне страны.

15. Общеизвестно, что научно-технический прогресс в СССР во многом был достигнут благодаря бесплатному, всеобщему, доступному и качественному образованию. [12]

Подводя итог сказанному, считаем необходимым отметить, что советская система образования при всех реформах, революциях, войнах и разрушениях не сломалась, не разрушилась, напротив, выстояла в сложные периоды своего развития, воспитав не одно поколение достойных граждан своего Отечества. В этой связи становятся особенно актуальны слова, сказанные нашим Президентом В. В. Путиным о том, что: «У нас базовое

образование – советское. Система базового образования была построена фундаментально, и все, что помогало нам поддерживать уровень образования на самой высокой планке, оно, конечно, не должно и не может быть утрачено» [21].

Использованные источники:

1. Азбука нравственного воспитания: пособие для учителя / под ред. И. А. Каирова и О.С. - М.: Просвещение, 1979. - 318 с.
2. Бабич В., Могилко В. Научные основы духовно-материалистического, цивилизационного мировоззрения. [Электронный ресурс] Режим доступа: // http://www.russianscientist.org/files/archive/Philos/2012_BABICH-27.pdf
3. Барсенков А.С., Вдовин А.И. История России 1917-2009. – М.: Аспект Пресс, 2010 - С.747.
4. Богуславский М.В. Анализ стратегий модернизации российского образования в XX – начале XXI в// Среднее Образование в России. – С. 66-69.
5. Богуславский М.В. Реформы российского образования XIX – XX века как глобальный проект. Образовательная политика. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ecsosman.hse.ru/data/2011/05/06/1268034291/02bog.pdf>
6. Бухвалов В. Ценности советской эпохи. [Электронный ресурс] Режим доступа: // <http://baltijalv.lv/news/read/20308>
7. Закон РФ "Об образовании" от 10.07.1992 N 3266-I
8. История педагогики: Учебник для системы послевузовского профессионального образования по специальности «История и философии науки» / Под редакцией члена – корреспондента РАО М. В. Богуславского – М.: Издательство «Гардарики», 2007.
9. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация. Книга 2. Часть 1. Советское государство в послевоенный период (до перестройки 1985-1991 гг.) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kara-murza.ru/index.htm>
10. Константинов Н.А., Медынский Е.Н., Шабаетова М.Ф. История педагогики. - М.: Просвещение, 1982.
11. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик: Принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 7 октября 1977 г.
12. **Кудяков В.** О национальной идее российского государств [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.proza.ru/2012/03/22/82>
13. Никандров Н.Д. История педагогики. – М.: Изд-во Гардарики, 2007.
14. Образование в СССР. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>
15. Об основных направлениях реформы общеобразовательной и профессиональной школы. Постановление Верховного Совета СССР от 12 апреля 1984 г. N 13-XI
16. Об утверждении основ законодательства Союза ССР и Союзных

республик о народном образовании (в ред. Закона СССР от 27.11.1985 - Ведомости ВС СССР, 1985, N 48, ст. 918)

17. Период застоя. Википедия [Электронный ресурс] Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%E5%F0%E8%E4_%E7%E0%F1%F2%E%FF

18. Период застоя в СССР [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://historynotes.ru/period-zastoya/>

19. Постановление Совмина РСФСР от 20.07.1972 N 426 О завершении перехода ко всеобщему среднему образованию молодежи и дальнейшем развитии общеобразовательной школы в РСФСР. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/baza/soviet/sss4764.htm>

20. Постановление ЦК КПСС, СОВМИНА СССР от 02.07.1973 N 471 О мерах по дальнейшему улучшению условий работы сельской общеобразовательной школы. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/sss/9078>

21. Путин: достижения советской системы образования – фундаментальны // общественно-политическая газета «Президент». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.prezidentpress.ru/news/prezident/1513-putin-dostizheniya-sovetskoj-sistemy-obrazovaniya-fundamentalny.html#>

22. Салимова К., Додде Н. Педагогика народов мира: История и современность. - М.: Педагогическое общество России, 2001. - 576 с.

23. Сергеева Т.А. Нормативно-правовая основа формирования государственной политики перехода к всеобщему среднему образованию в 1960-1970 – е гг. (на материалах Южного Урала) // Известия Самарского научного центра Российской академии наук, 2009 - т. 11, - №6(2).

24. Расинский П. Извращения в системе образования — 2 // газета Суть времени от 3 апреля 2013 г. - № 22// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gazeta.eot.su/article/izvrashcheniya-v-sisteme-obrazovaniya-2>

25. Ушакова Д.Н. Большой толковый словарь русского языка. - М.: «Альта-Принт», 2008. – 1239с. – С.263.

26. Якушев А.В. История России (конспект лекций). – М.: А-Приор. – 2011. – 368с.

Филиппова Л. В.
преподаватель специальных дисциплин
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области
«Братский политехнический колледж»
(ГБПОУ ИО «БрПК»)
Россия, г. Братск

СТИЛИ УПРАВЛЕНИЯ

Стиль управления — это то, как руководитель выполняет свои функции, т.е. не то, что он делает, а как он это делает.

Каждый руководитель в процессе управленческой деятельности выполняет свои обязанности в свойственном только ему стиле. Стиль руководства выражается в том, какими приемами руководитель побуждает коллектив к инициативному и творческому подходу при выполнении возложенных на него обязанностей, как контролирует результаты деятельности подчиненных. Принятый стиль руководства может служить характеристикой качества деятельности руководителя, его способности обеспечивать эффективную управленческую деятельность, а так же создавать в коллективе особую атмосферу, способствующую развитию благоприятных взаимоотношений и поведения. Степень, до которой управляющий делегирует свои полномочия, типы власти, используемые им, и его забота, прежде всего о человеческих отношениях или, прежде всего, о выполнении задачи - все отражает стиль руководства данного руководителя.

Приведем сводную таблицу характеристик авторитарного, демократического и либерального стилей управления, предложенную Э.Старобинским

Таблица 1. Сравнительный анализ различных стилей руководства

Параметры взаимодействия с подчиненными	Стили руководства		
	Авторитарный	Демократический	Либеральный
принятие решений	решения принимаются единолично	решения принимаются после обсуждения в группе.	решения принимаются сами собой (кем-то в группе) или по указанию руководства
способ доведения решения	приказы, распоряжения, команды	предложения, советы	просьбы
отношение ответственности	или берет полностью на себя или полностью перекладывает на подчиненных	коллективная ответственность	снимает с себя всякую ответственность
отношение к	подавляется	поощряется	отдается в руки

инициативе			подчиненных
отношение к квалифицированным кадрам	стремится задавить	стремится максимально эффективно их использовать	отпускает их в «свободное плавание»
отношение к недостаткам собственных знаний	недостатков нет «и не может быть по определению»	постоянно повышает свою квалификацию	нет «большого значения»
стиль общения	«держит дистанцию»	поддерживает дружеское общение	избегает общения
характер отношений с подчиненными	в зависимости от настроения	манера поведения со всеми как с равными коллегами	мягкая манера поведения
отношение к дисциплине	жесткая формализованная дисциплины	сторонник дисциплины «разумной достаточности»	формально-попустительское отношение

Стиль управления во многом определяется индивидуальными качествами руководящего лица, но при всей их значимости, особенности личности не исключают и другие компоненты, формирующие его, которые также являются важными. Однако на практике каждый руководитель имеет свой, индивидуальный стиль управления, так или иначе сочетающий элементы этих трех основных стилей.

Стиль руководства и методы управления тесно связаны и взаимно обусловлены. Руководитель, обладающий определенным стилем, обычно предпочитает определенные методы управления.

Число знаков « + » характеризует степень предпочтительности использования методов

Таблица 2. Взаимосвязь стилей руководства и методов управления

Методы управления	Стиль руководства		
	автократиче-ский	демократиче-ский	либеральный
Экономические	++	++	++
Организационно-административные	+++	++	+
Социально-психологические	+	++	+++

Однако наиболее эффективным является адаптивное руководство, то есть сочетание различных стилей руководства. Это объясняется тем, что выбор того или иного стиля руководства зависит от конкретной ситуации, в которой оказался руководитель.

*Фролова О. Ю.
студент 4 курса
Кулина Е. А.
студент 4 курса*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ АКТИВОВ ПО МСФО

Аннотация: В статье рассмотрены особенности применения МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости активов» в условиях российской экономики, понятие «справедливой стоимости», методы оценки справедливой стоимости проблемы их применения в России.

Ключевые слова: МСФО, справедливая стоимость, оценка активов, методы оценки активов.

В условиях рыночной экономики инвестирование является одним из основных источников целевого и нецелевого финансирования. Для принятия решения о вложении средств в компанию, потенциальным инвесторам требуется знать не только ее финансовое состояние, но и стоимость ее активов. В связи с этим развивались и совершенствовались методы оценки стоимости активов, однако принципы ее остались неизменны.

Любой актив обладает текущей стоимостью. Прежде всего, необходимо понимать, что такое стоимость актива и от чего конкретно она зависит. Одни активы оценить проще, нежели иные. Для оценки стоимости разных активов требуются разные исходные данные. Также и методики оценки стоимости, которые можно применить по отношению с одним активом, неприменимы по отношению к другим.

В современной международной системе учета в отношении разных категорий объектов оценки применяется много видов стоимостей, тогда как в российской практике более распространены традиционные методы, основанные на документально подтвержденной и зафиксированной в документах стоимости. Однако в настоящее время наблюдается распространение практики применения методов международных стандартов учета и отчетности. В связи с этим большее распространение получает категория справедливой стоимости, которую считают универсальным эквивалентом реальной стоимости оцениваемого объекта.

Оценка справедливой стоимости - является одной из главных задач, которые необходимо решать российским компаниям при переходе на международные стандарты финансовой отчетности.

Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 дает определение справедливой стоимости как «цены, которая была бы получена

при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки». При этом уточняется, что цель оценки справедливой стоимости – «определить цену, по которой проводилась бы операция, осуществляемая на организованном рынке, по продаже актива или передаче обязательства между участниками рынка на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть выходная цена на дату оценки с точки зрения участника рынка, который удерживает актив или имеет обязательство)».

В российских стандартах оценки такого понятия как «справедливая» стоимость нет. Из наиболее близких категорий стоимости можно выделить понятие «рыночная стоимость», содержащееся в Федеральном стандарте оценки (ФСО) №2 «Цель оценки и виды стоимости». Стандарт определяет рыночную стоимость как «наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства». Однако полной аналогии между этими определениями провести нельзя, так как МСФО не дает четкой трактовки определения справедливой стоимости и базы ее расчета.

Как наиболее распространенные методы оценки МСФО 13 выделяет рыночный, затратный и доходный подходы, уточняя при этом, что предприятие должно использовать методы оценки, совместимые с одним или несколькими из данных подходов для оценки справедливой стоимости. Сущность методов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Методы оценки справедливой стоимости

Метод	Сущность
Рыночный подход	Метод сравнения продаж. Для оценки используются цены и другая информация о рыночных операциях с данными или аналогичными активами.
Затратный доход	Метод текущей стоимости замещения. Отражается сумма, которая потребовалась бы в настоящий момент для замены производительной способности актива.
Доходный подход	Метод дисконтирования денежных потоков.

Для целей оценки необходимо определить:

- конкретный оцениваемый актив или обязательство
- для нефинансового актива – способ использования актива, предполагаемый для целей оценки
- основной (или наиболее благоприятный) рынок
- соответствующие методики оценки
- исходные данные для методики оценки на основании допущений участника рынка.

Справедливая стоимость может применяться для оценки:

- основных средств как альтернатива оценки по себестоимости;
- нематериальных активов также в качестве альтернативы исторической стоимости, но при условии наличия активного рынка;
- инвестиционного имущества, т.е. имущества, которое приобретено с целью
 - получения арендных платежей, не используемого в производственной или управленческой деятельности организации. Но поскольку рынок недвижимости в разных странах имеет разную степень активности и информатизации, то МСФО предоставляет возможность выбора альтернативной модели учета по исторической стоимости;
 - долгосрочных активов, предназначенных для продажи. В случае если организация решила продать долгосрочные активы, то их переводят в состав оборотных активов и отражают по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу, а начисление амортизации прекращают;
 - активов приобретаемой дочерней компании. Определение текущей стоимости производится на дату приобретения для формирования достоверной экономической оценки сделки.

Проблема применения МСФО 13 заключается в отсутствии контроля за оценочной деятельностью по определению справедливой стоимости активов; отсутствии активных рынков по отдельным видам объектов учета, особенно по нематериальным активам; недоступности для участников рынка информации, необходимой для расчета максимально достоверной справедливой стоимости; отсутствия методик расчета ставки дисконтирования для различных хозяйственных ситуаций.

В настоящее время российская финансовая отчетность ориентирована исключительно на фискальные органы, интересы инвесторов или кредиторов освещены минимально. Смещение акцентов на пользователей – инвесторов позволит сделать финансовую отчетность более прозрачной, достоверной, представленные результаты – более объективным, что, в свою очередь, позволит повысить инвестиционную привлекательность российских компаний для иностранных инвесторов.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об оценочной деятельности в Российской Федерации"
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости" (ред. от 17.12.2014)
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 N 255 (ред. от 22.10.2010) "Об утверждении федерального стандарта оценки "Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)"
4. Плеханова А.Ф., Фролова М.М. Проблемы оценки активов: от исторических оценок к справедливой стоимости // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 380.

*Фролова О. Ю.
студент 4 курса
Игнатьева Е. В.
студент 4 курса*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТНЫХ УСЛОВИЙ В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация: В статье рассмотрены элементы системы кредитных условий, факторы, влияющие на их установление и формирование системы кредитных условий в целях управления дебиторской задолженностью для эффективной операционной и финансовой деятельности предприятия.

Ключевые слова: кредит, кредитные условия, дебиторская задолженность, кредитный период, кредитный лимит.

Формирование системы кредитных условий предприятия является важной частью как взаимодействия предприятия с его клиентами, так и общей политики управления дебиторской задолженностью. Реализация продукции в кредит является распространенной практикой в современных условиях как в России, так и за рубежом.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц, именуемых дебиторами. Образование дебиторской задолженности демонстрирует собой реальный процесс функционирования организации при использовании безналичной системы расчетов.

В реальной практике дебиторская задолженность составляет значительную часть валюты баланса фирмы, размер которой в зависимости от вида деятельности колеблется в широком диапазоне: от 20 % для предприятий производственной деятельности до 90 % для торговых организаций [3].

Для эффективной операционной и финансовой деятельности предприятия необходимо сформировать такую систему кредитных условий, которая будет удовлетворять условиям клиентов и при этом не окажет отрицательного влияния на финансовые результаты фирмы.

В книге И. А. Бланка «Управление активами» предлагается следующий состав системы кредитных условий [1]:

- срок предоставления кредита (кредитный период);
- размер предоставляемого кредита (кредитный лимит);
- стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию);
- система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Срок предоставления кредита представляет собой предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа. Кредитный период оказывает влияние на продолжительность финансового и всего операционного цикла предприятия. Чем дольше срок кредитного периода, тем длиннее продолжительность финансового цикла, так как объем средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, возрастает. При установлении размера кредитного периода следует оценить его влияние на результаты хозяйственной деятельности в целом.

На практике срок предоставления кредитов чаще всего закрепляется в стандартизированных по условиям оплаты и продолжительности кредитования договорах [2].

Увеличение срока кредитования может привлечь дополнительных клиентов, и компания может выиграть от увеличения объема продаж. Но вместе с тем возрастают расходы, связанные с увеличением периода оборачиваемости дебиторской задолженности.

Кредитный лимит характеризует максимальный размер суммы задолженности потребителя по предоставляемому товарному (коммерческому) или потребительскому кредиту. Его размер устанавливается с учетом кредитной политики предприятия, а именно уровня приемлемого риска. Также при установлении кредитного лимита учитывают планируемый объем реализации продукции на условиях отсрочки платежей, средний объем сделок по реализации готовой продукции (при потребительском кредите — среднюю стоимость реализуемых в кредит товаров), финансовое состояние предприятия — кредитора и прочие факторы. Важным условием является соблюдение равновесия между стремлением выразить доверие к возможностям клиента и обеспечить выполнение им своих обязательств и приемлемым размером кредита для последующих заказов.

Стоимость предоставления кредита характеризуется системой ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию. С учетом срока предоставления кредита, ценовая скидка определяет норму рассчитываемой для сопоставления в годовом исчислении процентной ставки за предоставляемый кредит. Расчет годовой нормы процентной ставки представлен формулой:

$$r = \frac{D * 360}{P}$$

где r - годовая норма процентной ставки,

D - ценовая скидка (%), предоставляемая покупателю при осуществлении немедленного расчета за приобретенную продукцию,

P - кредитный период в днях.

Важным условием востребованности товарного или потребительского кредита является меньший по сравнению с банковской размер процентной

ставки, в противном случае покупателю будет выгоднее рассчитаться за покупку средствами взятого в банке на аналогичный срок краткосрочного кредита. Таким образом, чем больше размер скидки, тем выше стоимость коммерческого кредита и тем сильнее предоставляемая скидка стимулирует покупателя оплатить товар в срок.

Система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями предусматривает меру ответственности за несвоевременное погашение товарного или потребительского кредита. Она включает в себя соответствующие пени, штрафы и неустойки. Размер штрафных санкций предусмотрен таким образом, чтобы покрывать все потери, понесенные предприятием-кредитором из-за несвоевременного исполнения обязательств покупателями (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие).

В договоре должны быть указаны возможные варианты использования штрафных санкций в виде начисления пеней и штрафов за несвоевременно произведенную оплату по графику погашения существующей задолженности перед организацией. Вводить систему штрафных санкций нужно продуманно, чтобы это не сказалось на отношениях с покупателями негативно и не привело к снижению, в конечном итоге, товарооборота организации.

Сформированная с учетом потребностей клиентов и требованиями предприятия к финансовым показателям система кредитных условий является одним из условий эффективного управления дебиторской задолженностью.

Использованные источники:

1. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк - Киев: Ника-Центр, 2000. — 721 с.
2. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый - 2015. - №2. - С. 272-274
3. Кулакова Н.Н. Управление дебиторской задолженностью с целью повышения конкурентоспособности субъектов региональной экономики // В сборнике: Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации. – 2015. – С. 87-91.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ЛЕСНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье проанализировано современное состояние основных фондов; рассматриваются проблемы воспроизводства основных фондов в лесной и деревообрабатывающей промышленности Республики Башкортостан;

Ключевые слова: Основные фонды, лесная и деревообрабатывающая промышленность, инвестиции.

Эффективное развитие лесной и деревообрабатывающей промышленности является одним из главных ориентиров, определяющих развитие экономики Республики Башкортостан. В регионе сосредоточены огромные запасы лесных ресурсов, наиболее полное использование которых позволило бы обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции, повышение качества и уровня жизни населения. [1].

В последние годы во всех отраслях промышленности России сложилась негативная тенденция в состоянии и использовании основных фондов предприятий. Не является исключением и лесная и деревообрабатывающая промышленность [2, С. 43] Республики Башкортостан. Одной из основных проблем отрасли в настоящее время является высокий уровень износа основных фондов и недостаточных инвестиций в основной капитал. Используемое в настоящее время на предприятиях лесной и деревообрабатывающей промышленности технологическое оборудование давно устарело.

Использование в производстве оборудования с высоким уровнем износа требует значительных материальных и энергетических затрат на обслуживание, что увеличивает себестоимость продукции и снижает размер прибыли. Вследствие этого, снижается качество и конкурентоспособность производимой продукции [3, С.3].

Темпы технологического обновления основных фондов в республике значительно меньше по сравнению с принятыми в мире стандартами. Так, коэффициент обновления основных фондов на предприятиях лесной и деревообрабатывающей промышленности Башкортостана составляет 7,2%. В развитых странах мира этот показатель равен 15–17% в год. Наблюдается устойчивая тенденция роста степени изношенности основных фондов в лесной и деревообрабатывающей промышленности. На начало 2013 г. степень износа основных фондов составил 41,6% в лесозаготовительной и деревообрабатывающей и 61,0% - в целлюлозно-бумажной отрасли, тогда

как в 2005 г. это значение составляло 34,6 и 36,2% соответственно. Таким образом, за 8 лет износ основных фондов в лесной и деревообрабатывающей промышленности Республики Башкортостан вырос в 1,2 раза [5].

Соотношение коэффициентов обновления и выбытия основных фондов свидетельствует о том, что в лесной и деревообрабатывающей промышленности Республики Башкортостан не происходит существенного обновления или расширения производственной базы, всего лишь могут поддерживать ее на достигнутом уровне [5].

Из-за резкого замедления процесса обновления основных фондов ухудшились возрастные параметры используемого производственного оборудования. В 2013 г. средний возраст основных фондов лесной и деревообрабатывающей промышленности Башкортостана составил 12–15 лет. Возрастные показатели основных фондов свидетельствуют о степени устаревания производственного аппарата лесной и деревообрабатывающей промышленности республики и необходимости ускоренного его обновления.

На основе обследования предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности Башкортостана за последние два года 70% машин и оборудования списывалось из-за физической изношенности и только 10% – вследствие своей неэффективности [1, С.9]. Отсутствие возможности своевременной замены основных фондов ведет к продлению сроков использования неэффективных машин и оборудования. Во многих случаях они ликвидируются только при практической невозможности их дальнейшей эксплуатации вследствие физической изношенности [7].

За период 2005–2013 гг. наблюдается резкое увеличение инвестиций в основной капитал предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности Республики Башкортостан с 22,5 млн. руб. (2005 г.) до 1137,6 млн. руб. (2012 г.). Это было связано с модернизацией действующих производств и строительством мощностей по выпуску новой продукции. Несмотря на относительно высокие темпы роста инвестиций в последние годы, картина остается удручающей. Тот прирост инвестиций, который произошел в 2012 г., совершенно не сопоставим с масштабами потерь, понесенных основными фондами десятилетиями [5].

В лесной и деревообрабатывающей промышленности Республики Башкортостан около 20% общего объема инвестиций в основной капитал составляют затраты на капитальный ремонт, но замена изношенной техники и оборудования по-прежнему остается основной целью инвестирования в основной капитал (в 2012 г. ее отметили 70% организаций, в 2000г. – 56 %) [6]. Такая практика в долгосрочной перспективе может привести к экономическому и технологическому отставанию.

Для стабилизации работы действующих производств и повышения их экономической эффективности в лесной и деревообрабатывающей

промышленности Башкортостана нужны крупные инвестиции в основной капитал [8; С.11-12].

Использованные источники:

1. Байгильдина, А.У. Механизмы развития промышленности, способствующие устойчивому развитию региона/А.У. Байгильдина//Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: VIII Всероссийская научно-практическая интернет-конференция. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2014. – С. 15-18.
2. Баскакова, А.Р. Воспроизводство основных фондов в электроэнергетике России / А.Р. Баскакова // Актуальные проблемы и права, 2011. - № 1. – С. 43-50
3. Белякова, А.В. Инвестирование воспроизводства основных фондов в лесопромышленном комплексе региона: автореф. дисс. ... к.экон.наук: 08.00.05 А.В. Белякова. - Вологда.-2005. - С. 3
4. Делюнова, Н.Г. Современное состояние основных фондов Российской промышленности и задачи их модернизации / Н.Г. Делюнова // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Социально-экономические науки, 2008. - №4. - С.20-26.
5. О состоянии и обновлении основных фондов в обрабатывающих производствах/ [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_04/IssWWW.exe/Stg/d10/01-00.htm (дата обращения 21.09.2015)
6. Промышленность Республики Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2014. – 108 с., табл.
7. Фурсов, С. В. Анализ состояния промышленного производства России на современном этапе / С. В. Фурсов // Молодой ученый. - 2014. - №5. - С. 332-335.
8. Шмидт, В.Ю. Совершенствование структуры регионального лесопромышленного комплекса (на примере Приморского края): автореф. дисс. ... к.эконом.наук. 08.00.05. – В.Ю. Шмидт. - Владивосток. – 2012. – С. 11-12.

*Ханнанов Р.А., док.юр.н.
профессор
Акбашева Р.Р.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
ФГБОУ ВПО БГАУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

**ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ**

Одной из основных проблем технологии управления муниципальным образованием являются прямые и обратные связи между населением и

органами местного самоуправления. Этому вопросу в последнее время уделяется большое внимание. Связано это с тем, что в настоящий момент именно на уровень муниципальных образований возлагаются большие надежды по возрождению нашей страны, поскольку местное самоуправление является одной из конституционных основ государственного строя Российской Федерации.

Таким образом, ключевой особенностью деятельности муниципальных органов управления является их тесное взаимодействие непосредственно с населением. Более того, работа с населением – одна из главных задач любого органа управления. Поэтому в зависимости от того, как организована эта работа, можно судить о результативности и перспективности деятельности органа власти [5].

Продолжением проблемы информационного взаимодействия между населением и органами местного самоуправления является не только вопрос открытости власти, но и проблема гражданского участия в самоуправлении жителей территории, а значит, и вопрос возможностей социально-экономического развития всего государства в целом. Местное управление можно считать окончательно сформированным, если жители будут своевременно получать полную и достоверную информацию, а также смогут воздействовать тем или иным способом на принятие и реализацию управленческих решений.⁷

Ниже предложены пути улучшения информирования жителей о деятельности местных органов власти:

- приведение в соответствие с потребностями населения состава официального Интернет-сайта муниципального образования. Сайт должен быть дополнен необходимой, интересующей жителей информацией, в том числе регулярными экологическими сводками, более подробной информацией о деятельности органов местной власти. Помимо Интернет-приемной на сайте необходимо публичное размещение вопросов, задаваемых главе города, и ответов на них. Таким образом население сможет видеть, что каждое мнение важно для органов власти и каждое обращение принимается во внимание;

- проведение социологических опросов с размещением результатов на сайте и в печатных СМИ;

- непрерывное повышение квалификации управленческих кадров;

- повышение квалификации руководителей и специалистов органов местного самоуправления муниципального образования в области информационно-коммуникационных технологий;

- разработка системы общественных рейтингов и индикаторов муниципального образования;

- развитие и совершенствование электронной системы обслуживания населения. Мониторинг эффективности внедрения информационно-

коммуникационных технологий;

- проведение конференций, встреч населения с представителями местной власти;

- организация обучения широких кругов населения (в том числе домохозяйек, безработных, пенсионеров и др.) основам использования ИКТ;

- организация свободного доступа населения к ресурсам сети Интернет (в школах, Интернет-клубах и др.);

- периодическая отчетность органов местной власти перед населением о выполненной работе;

- проведение и телевизионная трансляция прямой связи с органами местной власти, в том числе с главой муниципалитета.

В заключение можно сказать, что трудно переоценить роль информации в процессе управления муниципальным образованием. Развитие муниципального управления находится сегодня на переднем плане демократических преобразований и формирования гражданского общества в России. Наличие достоверной и оперативной информации является необходимым условием для принятия обоснованных управленческих решений[1]. Грамотный подход к решению вопроса информатизации органов муниципального управления позволяет качественно улучшить сам процесс управления, что, в конечном итоге позволяет более эффективно использовать местные ресурсы, снимать социальную напряженность в обществе, повышать доверие населения к власти. В связи с этим в настоящее время необходимо комплексно ставить и решать вопросы информационного обеспечения, для координации развития информационного поля разрабатывать концепции развития на всех уровнях от федерального до муниципального.

Такой подход является необходимым условием для устойчивого развития муниципальных образований, эффективной реализации органами местного самоуправления своих полномочий.

Использованные источники:

1. Гладышев, А. Г. Муниципальная наука: теория, методология, практика / А. Г. Гладышев, В. Н. Иванов, В. И. Патрушев. – М. : Муниципальный мир, 2010. - 284 с.

2. Гладышев, А.Г. Муниципальное управление: учеб.пособие для вузов. / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, Е.С. Савченко / под общ.ред. В.Н.Иванова, В.И.Патрушева. – М.: Муниципальный мир, 2010. –218 с.

3. Голубева, А.А. Электронная демократия в России: формирование традиции политической осведомленности и участия / А.А. Голубева, Д.Р. Ишматова // Вопросы государственного муниципального управления. – 2012. – №4. С. 50-55.

4. Иванов, В.В. Муниципальный менеджмент: справочное пособие./ В.В. Иванов, А.Н. Коробова. – М.: ИНФРА-М, 2011. –718 с.

5. Иванов, В.Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления. 2-е изд., перераб. и доп. / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев. – М.: Изд-во Экономика, 2011. – 327 с.
6. Информационные технологии управления: учеб.пособие для вузов. 2-е изд., доп. / под ред. проф. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2009. – 439 с.
7. Ковалев, Е.Е. Особенности деятельности в сфере муниципальной информатизации / Е.Е. Ковалев // Практика муниципального управления. – 2010. – №9. – С. 30-37.
8. Карнаухов А.М. Информационное обеспечение муниципального управления / А.М. Карнаухов // Практика муниципального управления. – 2010. – №4. – С. 32-33.

*Ханкишиева Ф.З.
студент 1го курса магистратуры
Астраханский государственный университет
Россия, г. Астрахань*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ В РОССИИ И В США

В работе представлен обзор основных проблем, стоящих на пути осуществления предпринимательской деятельности в России, а также дана сравнительная характеристика условий ведения бизнеса в России и в США. На основании проведенного анализа предложены направления реформирования законодательства в области административных барьеров.

Ключевые слова: экономика России, экономика США, административные барьеры, предпринимательство.

В условиях современного социально-экономического развития, одним из ключевых показателей качества жизни населения, уровня научно-технического прогресса является способ взаимодействия государства и бизнеса. Наиболее развитыми считаются государства, строящие отношения с субъектами предпринимательской деятельности на партнерских началах. Однако в настоящее время эта область государственной деятельности в России является неэффективной. Это связано с наличием административных барьеров на пути осуществления предпринимательской деятельности.

С 2005 года исследователями Всемирного банка составляется рейтинг Doing Business, оценивающий условия ведения бизнеса в 189 странах по 10 критериям: регистрация предприятия, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, получение кредита, защита прав инвесторов, налогообложение, обеспечение исполнения контрактов, осуществление внешнеторговой деятельности и разрешение неплатежеспособности. Стоит отметить, что рейтинг показывает насколько легко зарегистрировать бизнес в

определенной стране и не учитывает факторы, влияющие на жизнеспособность и конкурентоспособность предприятий после государственной регистрации.

В 2014 году Россия заняла 92 место из 189 в рейтинге Всемирного банка «Doing Business». Однако потенциал России позволяет стремиться к более высоким местам в рейтинге. Одной из стран, входящих в первую пятерку данного рейтинга является США.

Экономика России зависима от ресурсов. Природные ископаемые не вечны, поэтому проблема перехода от сырьевой экономики к производящей является довольно актуальной для России. Кроме этого, все чаще правительство призывает к модернизации экономики, техническому перевооружению производств, внедрению новых систем, снижающих производственные издержки.

В первую очередь необходимо выделить критерии сравнения сложности регистрации бизнеса в России и в США и охарактеризовать основные проблемы.

В России наихудшая ситуация в настоящий момент сложилась с получением разрешений на строительство. По данной процедуре Россия занимает 178 позицию в рейтинге «Doing Business». Пройдя процедуру регистрации бизнеса, российские предприниматели сталкиваются с препятствиями на пути получения разрешений на строительство. Данную проблему иллюстрирует таблица 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика критериев, связанных с процедурой получения разрешения на строительство в России и в США¹⁷

	Россия	США
Процедуры (количество)	47	15
Срок (дни)	392	89

Для получения разрешений на строительство российскому предпринимателю необходимо пройти 47 процедур, затратив при этом 392 дня, в то время как в США количество процедур составляет 15 и возможно их прохождение в течение 89 дней. Кроме этого, в среднем стоимость данной процедуры в России составляет около 500 тыс. руб., что является существенным барьером для предпринимателей.

Следующим препятствием в России на пути предпринимательства является процедура подключения к системе электроснабжения, по которой Россия занимает 120 позицию в рейтинге «Doing Business».

Снабжение электроэнергией относится к наиболее регулируемым

¹⁷ Составлена автором на основе данных сайта <http://russian.doingbusiness.org/> - исследование Всемирного банка «Doing Business».

сферам экономической деятельности, а подключение к энергосетям несет иногда значительные расходы для бизнеса. За три года стоимость подключения в России снизилась в пять раз, а количество процедур и их длительность почти вдвое, однако основные улучшения еще впереди — пакет законов, повышающих доступность энергетической инфраструктуры, уже находится на согласовании в парламенте. Сравнительный анализ показателей по данной процедуре представлен в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика критериев, связанных с процедурой подключения к системе электроснабжения в России и в США¹⁸

	Россия	США
Процедуры (количество)	5	4
Срок (дни)	162	60

Количество процедур, необходимых для подключения к сетям электроснабжения в России и в США несущественно отличается, но при этом в России у предпринимателя на это уйдет 162 дня, а в США для этого необходимо всего 60 дней. Кроме этого, в России стоимость данной процедуры превышает 5 млн. руб. Такие финансовые издержки могут серьезно препятствовать открытию бизнеса в России.

Выявленные проблемы являются не единственными факторами, тормозящими развитие экономики России. Однако реформирование области предпринимательской деятельности позволит улучшить основные показатели.

Необходимым условием эффективной работы для огромного числа компаний из разных отраслей является прозрачная и простая система получения разрешений на строительство, гарантирующая соблюдение норм градостроительства и безопасности. В первую очередь необходимо проведение следующих реформ:

- упрощение градостроительной подготовки земельных участков;
- сокращение количества совокупного времени и расходов на прохождение процедур, связанных с реализацией инвестиционно-строительных проектов.

В целях доступности процедуры подключения к сетям электроснабжения необходимо провести реформы, направленные на снижение стоимости процедуры и сокращение сроков ее прохождения.

При эффективной государственной политике проблема административных барьеров может быть решена.

Использованные источники:

1. Князева, И.В. Административные барьеры на пути развития

¹⁸ Составлена автором на основе данных сайта <http://russian.doingbusiness.org/> - исследование Всемирного банка «Doing Business».

предпринимательства: институциональный и правоприменительный/ И.В. Князева// Журнал правовых и экономических исследований. - 2009. - № 26. С. 5–9

2. Лукьянов, С.А., Кисляк, Н.В. Входные барьеры: важнейший инструмент политики ограничения конкуренции на российских рынках / Лукьянов С.А., Кисляк Н.В. // Современная конкуренция. – 2008. - №6. – С. 67-79.

3. <http://russian.doingbusiness.org/> - исследование Всемирного банка «Doing Business».

*Хачин С.В.
заведующий кафедры ИП
НИ ТПУ
Маргович Е.А.
студент 4го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ АНАЛИЗА ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

Аннотация: На сегодняшний день главным элементом в финансовых системах каждого государства является бюджет. Бюджетом является денежный фонд, который используется для оказания влияния на процессы, протекающие в самом государстве.

Ключевые слова: Информационные технологии, бюджет, государство, государственные расходы.

В современном мире, благодаря развитию информационных технологий, структура государственного бюджета, а так же его фактическое исполнение на конкретную дату стали доступны каждому заинтересованному в этом лицу. Данная инновация реализуется с помощью интернет ресурса, а именно с помощью сайта Министерства Финансов.

Рассмотрим и проанализируем более подробно при помощи сайта Министерства Финансов одну из составляющих государственного бюджета, а именно государственные расходы.

На сегодняшний день главным элементом в финансовых системах каждого государства является бюджет. Бюджетом является денежный фонд, который используется для оказания влияния на процессы, протекающие в самом государстве.

Факторы, влияющие на структуру и величину расходов федерального бюджета, очень разнообразны. К их числу можно отнести внутреннюю и внешнюю политику государства, уровень благосостояния населения, уровень экономики, а так же само устройство государства.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что на сегодняшний день

расходы государства являются главным компонентом в государственной финансовой системе, а, следовательно, занимает важную позицию в некоторых сферах деятельности государства, к которым можно отнести как политическую, так и экономическую сферу жизни.

Целью данной исследовательской работы является исследование структуры и выявление динамики изменения государственных расходов.

В соответствии с целью можно выявить следующие задачи:

- ✓ дать определение и рассмотреть сущность государственных расходов;
- ✓ рассмотреть виды и классификацию государственных расходов;
- ✓ выявить динамику государственных расходов;
- ✓ провести анализ динамики расходов государства.

Расходы государства можно представить как затраты, которые возникают в процессе жизнедеятельности государства, а именно исполнение функций и задач. Данный вид затрат под собой подразумевает наличие экономических отношений, с помощью которых осуществляется использование денежных средств из централизованного фонда по различным направлениям.

Экономическая сущность расходов государства выражается в наличие большого количества различных видов расходов бюджета. Каждый из данных видов расходов имеет как качественную характеристику, которая отражает экономическую сторону данного явления, так и количественную характеристику, которая в свою очередь отражает величину данного вида расхода.

На существование различных видов расходов бюджета влияет ряд факторов:

- ✓ уровень развития страны;
- ✓ природа и функции государства;
- ✓ расположение государства;
- ✓ разветвленность связи бюджета и народного хозяйства и т.д.

Взаимодействие данных факторов вызывает появление системы расходов государства на определенном шаге развития самого государства.

Классификация расходов бюджета как правило необходима для выявления их роли, а так же значения. Рассмотрим более подробно один из вариантов классификации в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации

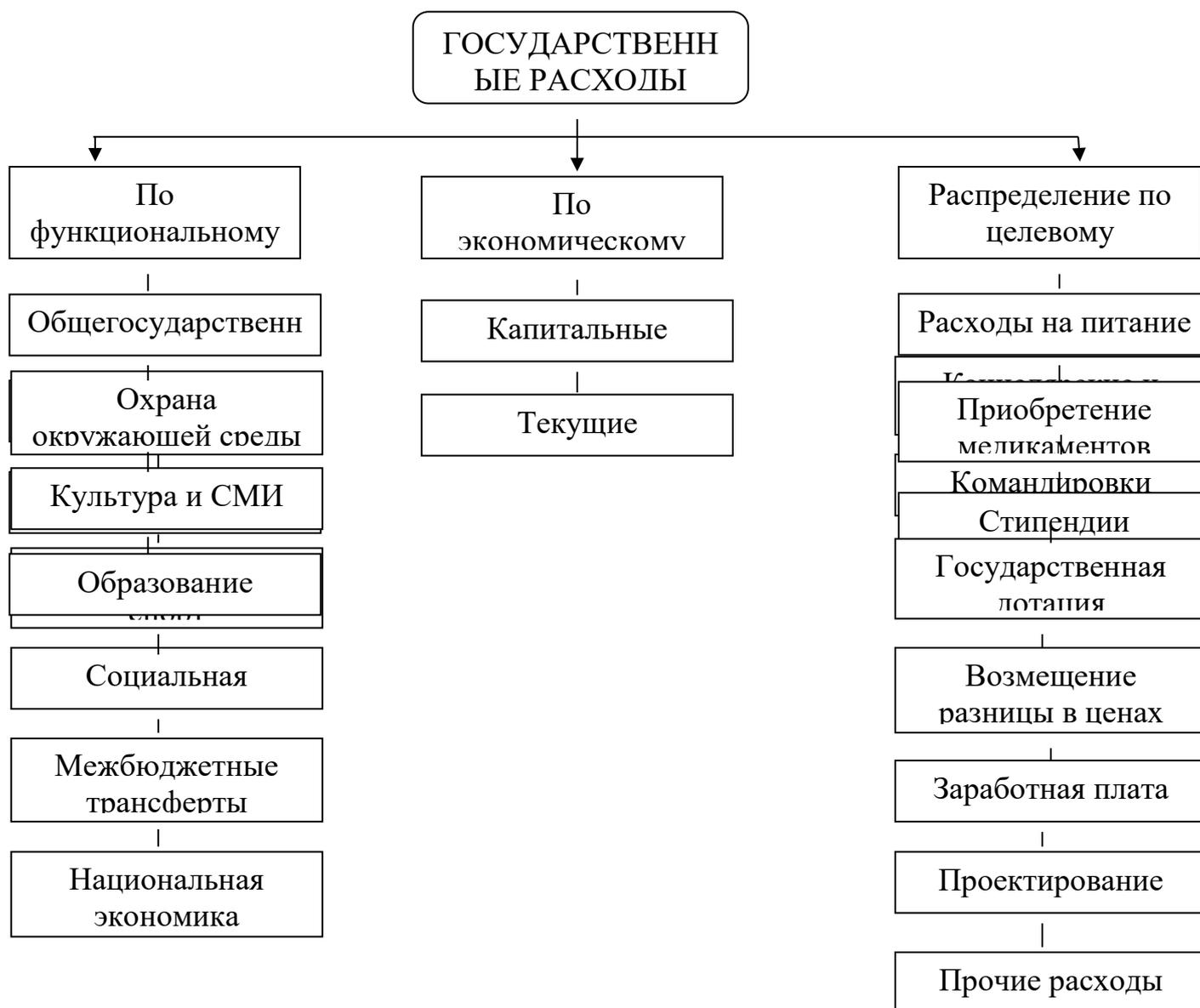


Рис.1. Структура государственных расходов

Рассмотрим динамику государственных расходов на основе данных, приведенных Федеральным казначейством и отображенных на сайте Министерства Финансов (таблица 1).

Таблица 1. Динамика государственных расходов 2012-2013 гг.[4]

Наименование статьи расходов	Фактическое исполнение по состоянию на 01.01.2014		Фактическое исполнение по состоянию на 01.01.2013	
	млрд. руб	% к ВВП	млрд. руб	% к ВВП
По всем разделам и подразделам	13 342,9	20,0	12 890,8	20,7
Социальная политика	3 833,1	5,7	3 859,8	6,2
Национальная оборона	2 103,6	3,2	1 968,5	3,2

Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 061,6	3,1	1 843,0	3,0
Национальная экономика	1 849,3	2,8	1 812,3	2,9
Общегосударственные вопросы	850,7	1,3	806,0	1,3
Прочие расходы	2 644,6	4,0	2 601,2	4,2

Для более наглядного представления о структуре и динамике государственных расходов в период 2012-2013 гг. рассмотрим диаграммы, составленные на основе таблицы 1.

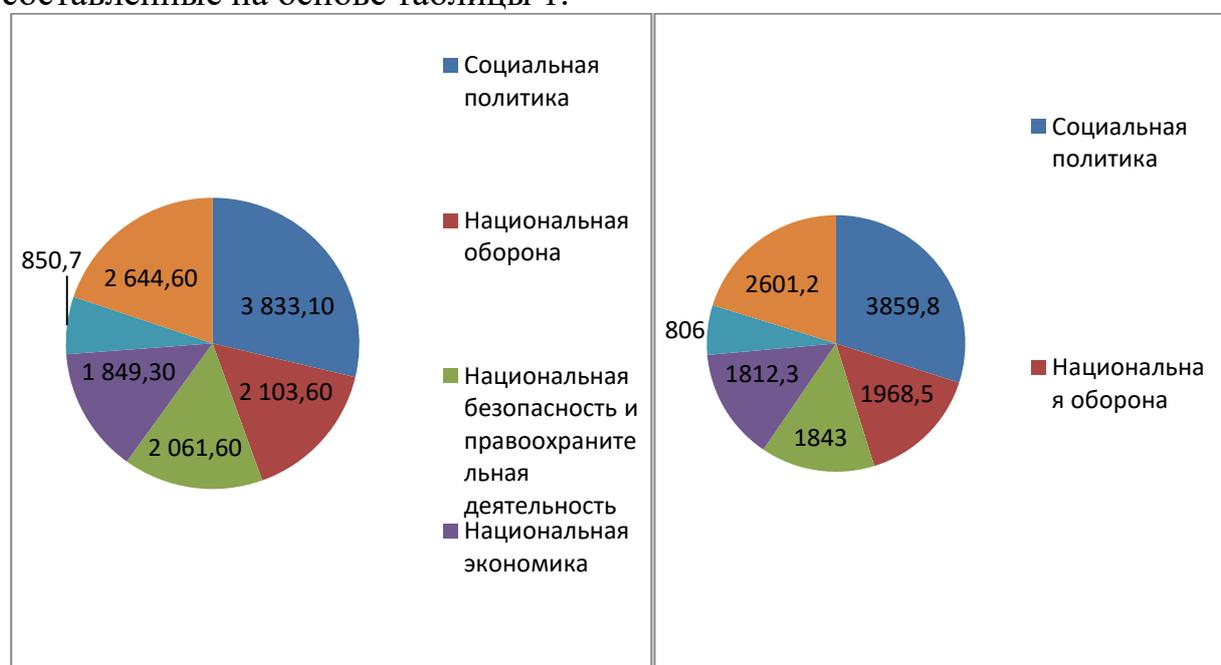


Диаграмма 1. Фактическое исполнение по состоянию на 01.01.2014

Диаграмма 2. Фактическое исполнение по состоянию на 01.01.2013

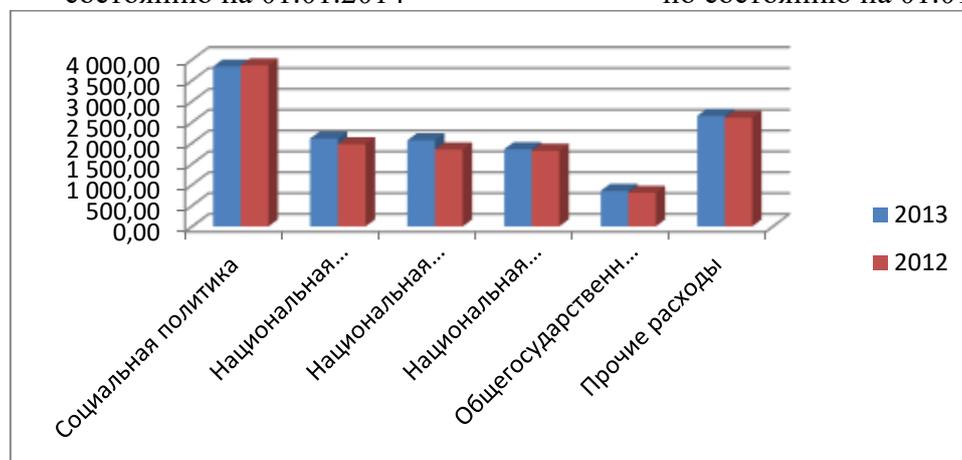


Диаграмма 3. Динамика государственных расходов 2012-2013 гг.

На основе всех приведенных данных можно сделать следующие выводы:

1. Общая сумма по всем разделам и подразделам увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 452,10 млрд. руб, следовательно, за год государственные расходы увеличились на 3,5%

2. По статьям расходов можно заметить не существенные изменения, а именно:

- Только одна статья расходов, а именно социальная политика, уменьшилась на 0,6%. Данная динамика, по словам Медведева Д.А. сохранится до 2017 года.

- Расходы на национальную оборону выросли на 6,9%, что связано с увеличением расходов в рамках гособоронзаказа.

- Расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность выросли на 11,9%, что в большей степени повлияло на увеличения расходов бюджета в целом, а так же положительно сказывается на развитии страны.

Хотелось бы отметить, что данным изменениям невозможно дать конкретную оценку. Это связано с тем, что данное положение расходов можно рассматривать с нескольких точек зрения. С одной стороны можно сказать, что увеличение расходов идет на благо общества, так как происходит изменение статей, связанных с общественно важными вопросами. С другой стороны, рост расходов влечет за собой рост доходов, что влияет на увеличение налогов населения.

Однако, в целом, данной ситуации можно дать положительную оценку, т.к. данные изменения положительно влияют на функционирование государства и общества в частности.

В заключении хотелось бы отметить, что государственные расходы являются одним из рычагов управления экономикой страны, а следовательно, изменяя структуру и величину расходов правительство получает возможность управлять положением государства в целом, а так же уделять наибольшее внимание тем отраслям, которые в связи с обстоятельствами в политической или экономической сфере имеют наибольшую потребность.

Так же хотелось бы отметить, следующее:

1. В целом величина расходов за рассмотренный период изменилась не значительно.

2. Значительно возросли расходы по статьям национальная оборона и национальная безопасность и правоохранительная деятельность, что связано с возникшей в 2014 году обстановкой в Украине.

3. Расходы по статье социальная политика снизились. Данное изменение связано с тем, что расходы по ряду статей увеличились, следовательно, для того что бы в целом изменения по расходам не были

значительны, произошло уменьшение финансирования в менее важных отраслях на текущий период.

Использованные источники:

1. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Финансы. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2010
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/popular/budget/>
3. Государственный комитет статистики РФ [Электронный ресурс]: URL: www.gks.ru
4. Министерство финансов [Электронный ресурс]: URL: www.minfin.ru
5. Экономическая экспертная группа [Электронный ресурс]: URL: www.eeg.ru

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.

доцент

Радионова Л.Г.

студент 5го курса

ФГБОУ ВПО «Башкирский

государственный аграрный университет»

Россия, г. Уфа

ДОКУМЕНТООБОРОТ В СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ

Входной документопоток содержит следующие стадии: прием и первичная обработка документов; предварительное рассмотрение и распределение документов; регистрация документов и формирование справочно-информационного банка данных по документам; рассмотрение документов руководителем и передача их сотрудникам для исполнения, ознакомления или использования в работе; исполнение, использование документов или ознакомление персонала с документами.

Выходной и внутренний документопотоки включают следующие стадии обработки: исполнение документов; контроль за исполнением документов и поручений; регистрация изданных отправляемых и внутренних документов, формирование справочно-информационного банка данных по документам; отправка документов; передача внутренних документов на рассмотрение и исполнение; систематизация исполненных документов; оформление, формирование и хранение дел; передача дел в архив; уничтожение документов и дел с истекшими сроками хранения.[1]

Предположим, что основные причины роста объема документооборота: отсутствие четкого разграничения функций между сотрудниками учреждения, включая руководителей; отсутствие регламентированных требований к составу издаваемых документов в той или иной ситуации, к процессу документирования информации; отсутствие профессионализма у директора, заместителей и работников служб ОУ;

боязнь ответственности за принимаемые, часто ошибочные решения, создание документов для подстраховки; боязнь явной практической ненужности для управленческого процесса и в связи с этим имитация активной якобы полезной деятельности; рост объема документации беспредметных и безрезультатных коллегиальных обсуждений (тоже своего рода имитации работы); неумение составлять документы, многословие текста, отсутствие четко выраженной мысли, необходимость дополнительных уточняющих запросов; наличие переписки внутри учреждения, фирмы или подразделения; дублирование результатов работы автоматизированных систем в традиционных учетных и отчетных формах документов; отсутствие практики бездокументного ответа на запросы с использованием телефонной связи или возвращения автору инициативного документа с заверенной резолюцией руководителя или справкой исполнителя.[2]

Можно рассмотреть два варианта, для решения проблемы:

1. Централизация операций по приему и отправке документов. Согласно этому правилу все документы организации, как поступающие (независимо от способа доставки), так и отправляемые (за исключением поступающих и передаваемых по факсу и электронной почте должны обрабатываться в службе делопроизводства. Сосредоточение операций по приему и отправке документов в «одних руках» одновременно решает несколько задач: во-первых, освобождает других от выполнения чисто технических операций (проверка правильности доставки документов, вскрытие конвертов, вкладывание документов в конверт (при отправке), маркировка. Передача в почтовое отделение, отправка по факсу и др.), во-вторых, повышает эффективность использования средств оргтехники.

2. Однократность регистрации документов, поступивших в организацию и отправляемых из организации. Соблюдение данного правила позволяет выделить из всей массы документов, поступивших в организацию, те из них, которые в силу своей важности и значимости для школы должны быть рассмотрены руководителем. Остальные документы, минуя руководителя, направляются на рассмотрение его заместителям, которые наделены соответствующими компетенциями. Документ, поступивший в канцелярию и предназначенный для рассмотрения руководителем или его заместителями, регистрируется в ней и, поступая после рассмотрения руководителем к исполнителю, повторно там не регистрируется. Другими словами, каждый документ в организации имеет один регистрационный номер, присвоенный ему в канцелярии.[3]

Использованные источники:

1. http://vio.uchim.info/Vio_116/cd_site/articles/art_1_4.htm
2. <http://festival.1september.ru/articles/312183/>
3. <http://www.usperm.ru/smn/web/vebinar/1018-deloproizv>

*Хованец Е.А.
студент 4го курса
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск*

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматривается влияние демографических процессов на устойчивое развитие региона. На примере Амурской области показана отрицательная динамика показателей численности населения и трудового потенциала, приводятся фактические прогнозные оценки снижения ожидаемой продолжительности жизни, рассматриваются причины высокой смертности населения, прежде всего трудоспособного возраста.

Ключевые слова: ожидаемая продолжительность жизни, уровень смертности, естественное движение населения, миграция

Процессы социально-демографического развития в регионе протекают неравномерно и показатели воспроизводства населения между районами области варьируются. Следовательно, проблема определения современного состояния и перспектив демографического развития области является особенно актуальной.

Важнейшие группы показателей, необходимые для оценки устойчивости развития области: 1) демографическая, в том числе миграционная ситуация, 2) оценка трудовых ресурсов 3) уровень здоровья населения.

Таким образом, целью предпринятого исследования является анализ названных групп показателей

Уровень жизни в Амурской области изучается сотрудниками Института экономических исследований Дальневосточного отделения Российской академии наук. Остаются нерешенными проблемы уровня жизни населения, такие как низкий уровень заработной платы работников отдельных отраслей экономики области, прожиточного минимума трудоспособного населения. Средняя пенсия по инвалидности составила 0,80 прожиточного минимума пенсионера, социальная пенсия – 0,69, а пенсия по случаю потери кормильца – 0,53.

Население. Амурская область лидирует по темпам сокращения численности населения.

Таблица 1-Показатели естественного движения населения [5]

	Январь				
	На 1000 человек населения			на 1000 человек населения	
	2015г.	2014г.	прирост (+), снижение (-)	2015г.	2014г.
Родившихся	843	999	-156	12,3	14,5
Умерших	1058	1132	-74	15,4	16,4
Естественный прирост (+), убыль (-)	-215	-133	82	-3,1	-1,9

Таблица 3-Смертность [7]

	Родившихся на 100тыс.чел.		Умерших на 100тыс.чел		Естественный прирост, убыль (-) на 100тыс.чел	
	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.
Амурская область	999	843	1132	1058	-133	-215
городские округа:						
г.Благовещенск	248	235	219	244	29	-9
г.Белогорск	68	78	89	90	-21	-12
г.Зея	24	31	38	35	-14	-4
г.Тында	44	30	39	35	5	-5

Естественный прирост в России за 2014 год составил 33,7 тыс. человек, зафиксирован естественный прирост населения. При этом рождаемость за 2014 год составила 1947,3 тыс. чел. (на 17,6 тыс. больше по сравнению с 2013 годом), смертность 1913,6 тыс. чел. (на 3,0 тыс. больше 2013 года). В то время, как в Амурской области естественная убыль составляет -133 тыс. чел. Естественная убыль дополняется миграцией.

Миграционные процессы осуществляются под влиянием урбанизации: в сельской местности отрицательный миграционный прирост(-255чел), в городе-положительный(80чел)

Трудовые ресурсы. Устойчивое развитие региона предполагает достаточное количество трудовых ресурсов. Их численность в Амурской области в 2014 г. составила 578,6 тыс. чел.

Таблица 4-Численность и состав трудовых ресурсов Амурской области (по данным баланса трудовых ресурсов в среднем за год)

	2014 (чел)	2014(%)
Численность трудовых ресурсов - всего, тыс. человек	578,6	100%
в том числе:		
трудоспособное население в трудоспособном возрасте	475,0	82%
иностранцы трудовые мигранты	25,2	4,5%

лица старше трудоспособного возраста	75,5	13%
подростки	2,9	0,5%

В структуре занятого населения по видам экономической деятельности за рассматриваемый период произошли изменения. В 1998 г. наиболее весомая доля занятого населения по видам экономической деятельности приходилась на раздел Д «Обрабатывающие производства» (почти 15% всего занятого населения области). Доля второго по численности раздела Г «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» составляла около 14,8% всех занятых. К 2014 г. удельный вес этого вида экономической деятельности увеличился до 17,8%, в результате раздел Г стал крупнейшим по численности сектором экономики.

Ожидаемая продолжительность жизни(ОПЖ) - число лет, которое в среднем предстояло бы прожить одному человеку из поколения родившихся в данном году при условии, что на протяжении всей жизни этого поколения уровень смертности в каждом возрасте останется таким, как в год, для которого вычислен показатель.

Таблица 5-Ожидаемая продолжительность жизни- 72,6(лет)

Дата	Значение	Изменение, %
2014	72,6	1,51%
2013	71,5	0,11%
2012	71,4	0,61%
2011	71,0	0,14%

Показатели причин смертности. Основное влияние на рост ОПЖ оказало снижение смертности от болезней системы кровообращения (БСК) и внешних причин. Снижение смертности от БСК, от ишемической болезни сердца и цереброваскулярных болезней, затронуло население трудоспособного и пожилого возраста.

В основном на рост ОПЖ в 2011-2014 гг. повлияло снижение смертности в возрастах старше 45 лет, причем в Амурской области это было даже значимее, чем в России: соответственно 63,4 и 57,7% у мужчин и 84,0 и 76,2% у женщин.

Заключение. Произошедшее за последние годы ухудшение всех основных демографических показателей ставит значительные ограничения достаточности человеческих ресурсов для дальнейшего устойчивого развития области. Снижение численности населения, значительные его миграционный отток–означают чрезвычайное оскудение трудового

потенциала.

Для преодоления социально-демографических ограничений устойчивого развития Амурской необходимо принятие приоритетной программы, направленной на их преодоление. На данный момент проводятся различные меры социальной поддержки, для специалистов, работающих и проживающих в сельской местности, пострадавших от радиационных аварий, инвалидов

Использованные источники:

1. Андреев Е.М. Метод компонент в анализе продолжительности жизни // Вестник статистики. 1982. № 9. летальности населения Российской Федерации от болезней системы кровообращения / В.И. Перхов, О.В.Гриднев, Е.Е. Балуев // Бюллетень СО РАМН. 2010. Т. 30, № 2.
2. <http://elibrary.ru/item.asp?id=22819153> Какаулина М.О., Цепелев О.А., Моделирование влияния налоговой нагрузки на экономический рост региона с учетом ресурсного потенциала

Хохлова Е.Ю., к.э.н.

доцент, зав.кафедрой «Управление персоналом»

НОУ ВПО

«Столичная финансово-гуманитарная академия»

Россия, г. Москва

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные подходы к оценке качества трудовой жизни и приведена авторская методика оценки, применительно к текстильной отрасли промышленности.

Ключевые слова: концепция, качество трудовой жизни, гуманизация труда, условия труда, удовлетворенность трудом, категория тяжести труда, уровень заболеваемости, шкала оценки, балл, индекс.

Понятию «качество трудовой жизни» (КТЖ) посвящен ряд работ как в нашей стране, так и за рубежом. Сама концепция КТЖ начала формироваться давно :ее основоположниками можно считать А.Маслоу и Ф.Герцберга -в их исследованиях были сформулированы идеи концепции. Были выдвинуты два вида факторов, определяющих мотивацию труда. Внутренние, способствующие удовлетворенности трудом, служащие мотиваторами труда: признание в труде; достижения, успеха в труде; содержательность труда; самостоятельность, возможность профессионального роста; условия для развития личности работника. А также внешние факторы (гигиенические). Согласно двухфакторной теории Герцберга, это факторы, лежащие в среде, окружающей сферу деятельности человека. Их отсутствие может вызвать неудовлетворенность, но не может активно мотивировать поведение. К ним относятся: уровень зарплаты и

дополнительных выплат; условия труда; гарантия занятости; занимаемая должность, статус; межличностные отношения; стиль работы управляющих.

Методологической основой концепции КТЖ являлась более общая социально-экономическая концепция «качества жизни». С начала 70-х годов в развитых капиталистических странах стали публиковаться официальные сборники социальных индикаторов, характеризующих динамику КЖ в различных сферах общественной жизни. Исследовательский центр Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по международным сопоставлениям условий жизни в Вене начиная с 1978 года осуществляли регулярную программу динамики развития КЖ в 15-ти странах-членах ОЭСР по 25-ти позициям, которые можно сгруппировать по 6-ти основным сферам общественной жизни :

- экономический рост;
- жизнь и здоровье населения;
- индивидуальное потребление;
- жилищные условия;
- развитие образования и средств массовых коммуникаций;
- занятость в рабочее время.

Итоги сопоставления сводятся в таблицы, которые показывают «наилучшую» и «наихудшую» страну - члена ОЭСР по отдельным показателям.

Создание концепции КТЖ- комплексный подход к процессам труда в широком социальном, экономическом и экологическом контекстах. Можно сказать, что концепция КТЖ (ККТЖ) явилась эмпирическим обобщением сложившихся к 60-м годам трудовых теорий, делающих упор на улучшение социально-экономического содержания труда, развитие тех характеристик, которые позволяют более полно использовать интеллектуальные, творческие и другие способности человека. В основе большинства исследований, в которых разрабатывалась ККТЖ лежат вопросы количественного измерения качественных явлений при помощи индикаторов. Они представляют собой сумму показателей, дающих информацию о состоянии комплекса социально-экономических условий. Каждое слагаемое дается, как правило, в индексной форме и является показателем отдельного фактора. Официальному признанию в 70-х годах ККТЖ способствовало распространение концепции «гуманизации труда», которая нашла отражение в различных законодательных актах, направленных на улучшение производственной среды, предоставлении права голоса трудящимся при определении условий труда. Движение за гуманизацию труда получило широкое распространение в промышленно развитых странах, что было связано с качественными изменениями рабочей силы.

Прежние представления о труде, как только о средстве зарабатывания

денег вытеснили новые мотивы к труду. На первый план выходят такие личностные установки, как самореализация и самовыражение в работе, профессионализм. Произошел отказ от бессодержательного, подчиненного темпу машин труда.

В результате усиления конкуренции прогрессивные менеджеры стали одной из влиятельных сил в движении за гуманизацию труда. Производства стали ориентироваться на новое отношение к труду. В основе этого лежат установка на обогащение труда более сложными и ответственными функциями, повышение самостоятельности в труде, создание автономных бригад с полифункциональной квалификацией. В создание альтернативной тейлоровской модели труда технологий включились эргономы, приспособившая ее к психофизиологии работника, снижая вредность и неудобство технологий и оборудования уже на стадии проектирования.

В 1976 году Международной Организацией труда (МОТ) была принята программа улучшения труда и производственной среды (ПИАКТ). В это же время создаются государственные структуры по выработке политики развития качества трудовой жизни, создается значительное число научных центров по изучению КТЖ, а также Международный совет по КТЖ.

Вопрос о критериях качества трудовой жизни в основном вводится к степени удовлетворенности трудом в результате внедрения рекомендаций концепции. К критериям, выраженным в объективных показателях производства, обычно относятся следующие:

- производительность труда;
- качество продукции (% брака, рекламации);
- состояние производственной среды;
- уровень производственного травматизма;
- текучесть кадров;
- прогулы, пропуски по болезни;
- количество жалоб работников;
- уровень удовлетворенности трудом (определяется по данным социологических исследований).

Авторы ККТЖ дают различные определения того, что же должно пониматься под высоким качеством трудовой жизни. Наибольшее распространение получило определение Уолтона-Розоу, охватывающее 10 основных факторов:

1. Справедливое вознаграждение, которое должно учитывать уровень профессиональной подготовки работника, ответственность за выполненную работу, вредность условий производства. При этом вознаграждение должно не только обеспечивать субъективные потребности работника, но и правильно соотноситься с уровнем заработной платы других работников.

2. Программа дополнительных социальных выплат работнику и его семье в случае болезни, несчастного случая, пенсии по старости, оплачиваемые отпуска для получения образования.

3. Нормальные условия труда (продолжительность рабочего дня, весь комплекс условий труда, минимальный риск возникновения профессионального заболевания, отсутствие производственного травматизма и т.п.).

4. Возможности максимального проявления индивидуальных способностей (самостоятельность в работе, разнообразный характер работы, обогащение труда, перспективы продвижения и т.д.)

5. Гарантия занятости, обеспечивающая работнику уверенность в будущем. Возможность для переподготовки и перемещения работников вместо увольнения. Политика и практика, которые не перекладывают на работника бремя и издержки функционирования экономической системы.

6. Наличие условий для систематического роста работников и повышения их квалификации.

7. Наличие социальной интеграции в рабочих коллективах (свобода от дискриминации по признаку пола, расы, религии и национальности, атмосфера равенства в коллективе).

8. Участие в решении производственных вопросов (возможность свободно высказывать свое мнение по всем производственным вопросам без угрозы санкций, участие в управлении производством и т.п.).

9. Справедливое распределение времени между работой, семьей и обществом.

10. Свободное участие в общественной жизни (членство в политических партиях, профсоюзах, отсутствие санкций за политическую деятельность).

Был разработан комплекс конкретных мероприятий по практической реализации ККТЖ. В его основу легло воздействие на мотивацию через внутренние факторы. Воздействие через внешние или гигиенические факторы являлось для развитых стран практически пройденным этапом. Воздействия через внутренние факторы можно достичь путем повышения содержательности труда, внедрения новых форм организации труда и т.п. Мероприятия проводятся по трем основным направлениям :

- гуманизация труда, предполагающая проведение определенных мер в области организации труда, его оплаты, изменение и совершенствование структуры управления ;

- повышение гибкости трудовой жизни, путем реорганизации рабочего времени в пределах рабочего дня, недели, года, а также всей жизни индивида;

- демократизация трудовой жизни, которое включает в себя создание национального трехстороннего (предприниматели, трудящиеся и

государство) механизма регулирования социально-трудовых отношений, а также соответствующего аппарата консультаций, участия трудящихся в управлении на всех уровнях.

В концепции КТЖ работник рассматривается в тесной связи с условиями, в которых он может оптимально реализоваться. При этом условия понимаются в широком смысле :условия труда, бытовые, социальные, культурные и т.д. Системно изучаются все факторы, которые могут повлиять на качественные и количественные характеристики человеческого фактора в процессе труда, а также во вне рабочее время. Анализ деятельности предприятий, следующих рекомендациям ККТЖ, чаще всего свидетельствует о положительных результатах.

В тоже время, отсутствует методика измерения КТЖ применительно к отдельным отраслям промышленности, в том числе и к текстильной отрасли. Создание таких методик целесообразно в первую очередь с точки зрения учета специфики различных производств, при этом сокращается число общих показателей, но появляется возможность ввести ряд частных и более конкретных. Такой подход повысит точность измерения, а также сократит время исследования.

На основании анализа проведенных исследований, автором была разработана система оценки качества трудовой жизни, рассчитанная на применение в текстильной отрасли промышленности. Оценка производится на основании исчисления отдельных показателей, которые в дальнейшем позволяют определить общий показатель - "К". В таблице 1 приводятся факторы, которые подвергаются оценке, а также показатели, входящие в состав данных факторов и способы их исследования и измерения.

1. Удовлетворенность трудом (К1)

Исследование удовлетворенности работников трудом можно рекомендовать проводить в форме стандартизированного опроса.

За основу берется разложение понятия «удовлетворенность трудом» на следующие составляющие:

- удовлетворенность содержанием выполненной работы;
- удовлетворенность от ее общественной полезности.

Оценка первой составляющей производится по 3-х балльной системе:

3 балла - положительное отношение: работник согласен работать на предприятии и при условии материальных стимулов.

2 балла - колеблющееся отношение: работник частично неудовлетворен или безразлично относится к работе, при изменении условий или при появлении возможности найти более выгодную работу - сменит место работы.

Таблица 1

Основные факторы, учитываемые при измерении КТЖ в текстильной отрасли промышленности.

Фактор, индекс	Основные показатели	Метод исследования
Удовлетворенность трудом K1	Удовлетворенность содержанием выполняемой работы* Удовлетворенность ее общественной пользой**	Стандартизированный опрос
Условия труда K4=K2+K3/2	Субъективная оценка работниц(K2) Наиболее характерные для предприятия факторы производственной среды (K3)*	Стандартизированный опрос Оценка на основании биологически значимых элементов
Эргономическая пригодность оборудования K5	Субъективная оценка работницами удобства оборудования. Оценка удобства рабочей позы.	Стандартизированный опрос Наблюдение(результаты включаются в оценку условий труда)
Время восстановления работоспособности K6	Субъективная оценка работниц	Стандартизированный опрос
Удовлетворенность жилищными условиями K7	Субъективная оценка работниц	Стандартизированный опрос
Здоровье и качество медицинского обслуживания K11=K8+K9+K10/3	Отклонения уровня заболеваемости от нормативного уровня(K8)* Наличие осложнений течения беременности(K9) Удовлетворенность медицинского обслуживания на предприятии(K10)	Анализ документов (листок временной нетрудоспособности) То же Стандартизированный опрос
Положение на предприятии женщин, имеющих детей K12	Субъективная оценка работниц	Стандартизированный опрос
Состояние социально-психологического климата в коллективе K13	Субъективная оценка работниц	Стандартизированный опрос
Степень юридической, социальной защищенности K14	Субъективная оценка работниц	Стандартизированный опрос

*В основе расчетов данного показателя использована методика, разработанная НИИ Труда (Москва).

**Для подтверждения объективности ответов целесообразно провести анализ документов.

1 балл - отрицательное отношение: выполняемая работа в тягость

работнику, он активно ищет перемены.

Оценка второй составляющей также производится по 3-х балльной системе:

3 балла - положительное отношение: работник считает, что продукт его труда приносит пользу, если не всему обществу в целом, то какой-то отдельной его части.

2 балла - колеблющееся отношение: работник не убежден в общественной полезности своего труда.

1 балл - отрицательное отношение: работник убежден, что занимается бесполезным делом, работает только для того, чтобы обеспечить себя и свою семью.

Таблица 2

Расчет показателя «Удовлетворенность трудом», балл

Отношение к содержанию работы	Отношение к общественной полезности работы		
	1	2	3
1	1,0	1,5	2,0
2	1,5	2,0	2,5
3	2,0	2,5	3,0

Общая балльная сценка (X_1) определяется на пересечении шкал А и Б. Например, работник определил свое отношение к содержанию работы ответом, который оценивается в 2 балла по шкале А; отношение к общественной полезности работы - 3 балла по шкале Б- общая балльная оценка (X_1) 2 балла. Как видно из таблицы- максимально возможная оценка- 3 балла, минимальная-1 балл. $K_1 = X_1/3$

2.Условия труда (К4)

Оценка условий труда производится двумя путями: в форме стандартизированного опроса (К2) и оценки степени тяжести труда на основе биологически значимых элементов (К3). Оценка тяжести труда производится на основании методики, разработанной НИИ труда.[1]

Шкала оценок условий труда:

Комфортные условия- 1 категория тяжести =6 баллом

Нормальные условия труда- 2 категория тяжести = 5 баллов

Неблагоприятные условия труда- 3и 4 категории тяжести = 4 и 3 балла

Экстремальные условия труда -5 и 6 категории тяжести = 2 и 1 балл

В таблицу «Критериев для балльной оценки элементов условий труда» внесены элементы, которые могут быть с наибольшей вероятностью биологически значимыми для предприятий текстильной промышленности. Биологически значимые элементы- элементы условий труда, с наибольшей вероятностью возвышающие основные качественные изменения и реакции работающего, по которым судят о формировании той или иной категории тяжести труда.

Если по таблице «Критериев» присутствуют только элементы,

получившие 6 и 5 баллов- это означает 1-ю или 2-ю категории тяжести и в расчет включаются все элементы. Если на рабочем месте присутствуют элементы, которые оцениваются в 1,2,3 и 4 балла – другие, элементы, получившие 5 и 6 баллов, в расчет не берутся, так как в этом случае они составляют естественный фон жизнедеятельности и не принимают участия в формировании повышенной категории тяжести труда.

На основании технической документации и путем наблюдения исходные данные для оценки элементов условий труда. Данные заносятся в «Карту условий труда на рабочем месте». Затем, каждый элемент, занесенный в карту, оценивается соответствующим баллом по таблице «Критериев для балльной оценки элементов условий труда». Полученный балл X_3 служит в дальнейшем для определения K_3 .

$$K_3 = X_3/6$$

$$K_4 = (K_2+K_3)/2$$

3. Эргономическая пригодность оборудования (K_5)

Расчет этого показателя производится двумя путями: на основании стандартизованного опроса (K_5), а также путем наблюдения. Результаты наблюдения оцениваются по таблице «Критериев для балльной оценки элементов условий труда» и входят в балл, оценивающий условия труда.

4. Время восстановления работоспособности (K_6)

Расчет данного показателя производится на основании анализа опроса работников. Оценки выставляются в соответствии со шкалой показателя времени, составленной с учетом продолжительности восстановления работоспособности после ординарного рабочего дня, без сверхурочных работ. За основу взята методика, разработанная НИИ труда.

Таблица 3

Оценка времени восстановления работоспособности, балл

Шкала показателя времени	Оценки, балл
Работник не чувствует усталости после окончания работы, времени для восстановления сил не требуется	5
Усталость исчезает:	
после 1-2 часов после окончания смены	4
после 2-4 часов после окончания смены	3
по истечении более 4-х часов, но до начала следующей смены	2
Работник чувствует усталость до начала следующей смены, несмотря на то, что имел нормальный отдых и сон	1

При оценке учитываются и внепроизводственные факторы (проезд до дома, домашняя загрузка, возможность полноценного отдыха) - для 1 и 2 баллов.

В результате анализа опроса мы получаем среднюю балльную оценку

X6, которую в дальнейшем используем при расчетах:

$$K6 = X6/5$$

5. Удовлетворенность жилищными условиями (K7)

Расчет данного показателя производится на основании результатов стандартизированного опроса.

6. Здоровье и качество медицинского обслуживания (K11)

Расчет показателей по этим вопросам производится на основании результатов анализа документов (листов временной нетрудоспособности, данных по профессиональной заболеваемости на предприятии и т. д.), а также на основании результатов стандартизированного опроса. Для расчета берутся следующие показатели:

а) Отклонение уровня заболеваемости от нормативного уровня (K8). За основу берутся показатели уровня заболеваемости о временной утери работоспособности при благоприятных условиях труда и средний возраст работающих. Они сравниваются с базовыми потерями рабочего времени в расчете на одного рабочего, с учетом среднего возраста работающих.

Таблица 4

Оценка отклонения базового уровня заболеваемости от уровня заболеваемости с временной утерей трудоспособности (ВУТн) при благоприятных условиях труда, балл. $K8 = X8/6$

Наименование фактора, оценка (балл) X8	6	5	4	3	2	1
Нормативный уровень ВУТ + число % от ВУТн сверх этого уровня	менее ВУТн	на уровне ВУТн	до +12 %	+12-24%	+25-49%	+50% и более

б) Наличие осложнений беременности (K9). При расчете берется общее число случаев беременности, которое принимается за 100 %. Подсчитывается число случаев осложнения течения беременности в процентном соотношении к общему числу случаев беременности. Балльная оценка X9 производится на основании приведенной таблицы 5:

$$K9 = X9/5$$

в) Удовлетворенность медицинским обслуживанием (K10). Этот фактор рассчитывается в том случае если на предприятии имеется медсанчасть. Расчет производится на основании анализа опроса работающих. Это относится также к наличию (или уровню обслуживания работающих) санаториев и профилакториев $K11 = (K8+K9+K10)/3$

Таблица 5

Оценка случаев осложнения течения беременности в процентном соотношении к общему числу случаев беременности.

Наименование фактора, бальная оценка	5	4	3	2	1
Осложнения течения беременности % от общего числа случаев	до 20%	21-30%	21-40%	41-50%	свыше 50%

7. Положение женщин, имеющих детей (K12).

Расчет этого фактора необходимо производить только на основании опроса работниц (в форме анкетирования или интервью), а также анализа документов (выплаты работницам на детей ежемесячно, дополнительные выплаты). Анализ документов целесообразно производить для подтверждения объективности ответов на ряд вопросов при анкетировании.

8. Состояние социально-психологического климата в коллективе K13 и степень юридической и социальной защищенности работниц предприятия K14.

Эти факторы определяются на основании стандартизированного опроса.

Для получения общей оценки качества трудовой жизни (КТЖ) выводим среднее значение индекса по всем факторам:

$$K = (K1 + K4 + K5 + K6 + K7 + K11 + K12 + K13 + K14) / 9,$$

Чем ближе полученный результат к единице, тем лучше показатели.

Для оценки полученных результатов используется следующая шкала:

1. $1,00 \geq K > 0,78$
2. $0,78 \geq K > 0,66$
3. $0,66 \geq K > 0,50$
4. $K \geq 0,50$

1. Оценка, к которой должны стремиться предприятия.

2. КТЖ находится на среднем уровне, имеется ряд недостатков, которые надо устранить

3. КТЖ ниже среднего уровня, необходима разработка комплекса мероприятий для его улучшения.

4. Данная оценка КТЖ указывает, что руководству необходимо в корне пересмотреть свой подход к работе с персоналом.

Для достижения оптимального значения показателя «К» работа по совершенствованию условий труда должна быть направлена на снижение влияния тех факторов, которые получили наименьший индекс.

Для данной методики была также разработана электронная версия обработки (автор – А.И. Жирнов). Данная методика может применяться и в других отраслях промышленности, с учетом специфики конкретной отрасли.

Использованные источники:

1. Количественная оценка тяжести труда межотраслевые методические рекомендации / Составители В Г Макушин и др - М: Экономика, 1988 - 116 с

Цихоцкий Ф.Н.

член Научного студенческого общества

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ НА ПРИМЕРЕ США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Проблемы этического регулирования государственной службы и формирования нравственных качеств государственных служащих являются одной из актуальных тем, которые исследуются различными социальными науками: социологией, социальной философией, теорией государства и права, а также теорией управления. С момента возникновения института государства, данная тема не теряет своей актуальности и рассматривается в трудах исследований самого разного толка в разные исторические эпохи и с привязкой к разной исторической проблематике.

Российское общество на данном этапе своего прогресса представляет собой открытую развивающуюся систему, одной из основных проблем, встающих на пути развития которой является коррупция. Для создания эффективных инструментов искоренения коррупции, а также повышения уровня качества государственного управления и развития конструктивного диалога между гражданским обществом и государством необходимо теоретическое осмысление процесса формирования моральных и нравственных качеств государственных служащих и создания современной российской концепции этического регулирования государственной службы.

Современное мировое сообщество развитых стран в большинстве своем использует синтезированные концепции, состоящие из комплекса различных исторических теорий, слегка видоизменявшихся с течением времени вследствие решения проблем, встающих на пути развития этики государственного управления.

Основной, по ряду мнений, из таких проблем является сращивание государственного аппарата со сферой политики (ядром которой является получение, преумножение и удержание власти) и бизнес-сферой (в основе которой лежит рациональный принцип максимизации прибыли), приводящее к появлению бюрократов, которые, занимая определенную должность, не могут полностью отделиться от сфер политики и бизнеса, что неизбежно влияет на их деятельность как на стадии принятия решений, так и при претворении их в жизнь. Таким образом, в ряде случаев политическая и

экономическая сферы предопределяют основные направления и цели государственной службы, а также формируют ее приоритеты и принципы.

Для решения этой проблемы на сегодняшний день существует две основных стратегии:

- Признание вмешательства в государственное управление неизбежным и вследствие регулирование степени участия госслужащих в политической и экономической сфере

- Жесткое разделение государственных и политических служащих и недопущение вмешательства политики и бизнеса в дела государственного аппарата.

Первый подход реализуется в США, Германии, Франции, Японии и Норвегии; второй – в Великобритании, в ряде стран-членов Британского содружества, таких как Австралия, Новая Зеландия, а также в Голландии, Дании и Швеции.

Для более глубокого рассмотрения подходов к решению ранее озвученной проблемы необходимо рассмотреть представителей каждой из стратегий.

США является ярким примером государства с развитой этической инфраструктурой и законодательством в госсекторе. Первый этический кодекс в истории государственной службы США был принят в 1954 году генеральной ассамблеей Нью-Йорка, примеру которого вскоре последовали прочие штаты. В статье Е. Ю. Бочаровой «Особенности регулирования этики государственной службы в США» приводится внушительный список организаций, занимающихся вопросами государственной этики. Несомненно, впечатляют усилия таких организаций, как Американская Ассоциация по вопросам государственной службы (American societies for public administration) и Международная Городская/Областная Ассоциация Менеджмента (the International City/County Management Association) по разработке и внедрению этических кодексов и повышению этических стандартов поведения служащих; а также работы различных профессиональных и исследовательских институтов по исследованию, анализу и методам решения реальных этических проблем¹⁹.

Установившаяся в США концепция самой государственной службы предполагает безупречное, в том числе и с этической точки зрения, поведение государственных служащих согласно конституционным принципам «власти как продолжения воли народа». Дополнив это фактом крайней политизированности государственной службы в США, мы получим логическое обоснование существования целой системы этического регулирования, включающей в себя многочисленные специализированные органы и ведомства, которые проводят превентивную политику, формируют

¹⁹ Бочарова Е.Ю. Особенности регулирования этики государственной службы в США. Государственное управление. Электронный вестник, Выпуск № 29. Декабрь 2011 г.

отчеты, а также занимаются служебными расследованиями. По статистике, каждый третий город США располагает своим этическим кодексом и своей комиссией по этике, либо органом, имеющим схожие функции, и в 33% городах проводится регулярный контроль этического поведения государственных служащих²⁰.

Координирует данную систему особый федеральный орган - Управление служебной этики в государственных органах США (The Office of Government Ethics, далее - УСЭГО), возникшее вследствие Уотергейтского скандала. Основанное на законе «О служебной этике в государственных органах», от 1978 года и получившее впоследствии статус отдельного ведомства, УСЭГО решает задачи предотвращения и разрешения конфликтов интересов у правительственных служащих, выполнения различных этических программ и стимулирования следования государственными работниками высоким стандартам этического поведения. Таким образом, Управление по этике в США выполняет регулятивные и контролирующие функции и реализует соответствующие полномочия в вопросах выполнения этических программ, контроля и этического обучения государственных служащих.

В отличие от американской системы этического регулирования, в Великобритании реализуется система разделения политических и государственных чиновников, а созданный там в 1994 году вследствие подозрений по поводу сращивания государственного аппарата и бизнес-элит Комитет по стандартам в публичной сфере (The Committee on Standards in Public Life, далее – КСПС) формировался из служащих, не зависящих от правящей партии.

При этом, как отмечает Е.Ю. Бочарова в статье «Об этических аспектах регулирования государственной службы в Великобритании и Канаде», при разработке проекта создания британского этического координирующего органа главным вопросом стало определение его статуса и степени независимости. Комитет формирует ежегодные отчеты, (результатом первого из которых стал неизменный список принципов этики государственных служащих, включающий в себя понятия бескорыстия, порядочности, беспристрастности, подотчетности, открытости, честности и лидерства) и выполняет консультативные функции; однако он лишен возможности вести самостоятельное расследование должностных преступлений или же требовать от других структур проведения таких расследований. Неудивительно, что в современных условиях динамичного реформирования государственной службы в зарубежных странах в Великобритании все чаще поднимается вопрос о том, что для дальнейшей эффективной работы КСПС требуется значительное расширение

²⁰ Henry N. Public administration and public affairs. Pearson Prentice Hall, 2006. – p.394

полномочий²¹.

Необходимо отметить, что формально Россия относится к группе государств, реализующих принцип строгого разделения государственных и политических служащих и недопущения вмешательства политики и бизнеса в дела государственного аппарата. Однако де-факто данный принцип практически ничем не подкреплён - на сегодняшний день в России не существует ни независимого контрольного органа, который бы осуществлял контроль и отчетность за действиями чиновничьего аппарата, ни единого правового документа (Кодекса этики государственных гражданских служащих). Существующий и одобренный решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции «Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих» от 23.12.2010, содержит положение: «Типовой кодекс является основой для разработки соответствующими государственными органами и органами местного самоуправления кодексов этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих...» (статья 2), то есть – является лишь направляющим документом при создании соответствующих нормативно-правовых актов в каждом отдельном органе власти.

Несомненно, об определенных мерах, принятых в отношении этического регулирования можно говорить, опираясь на Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Данный федеральный закон, в свою очередь, запрещает государственным гражданским служащим заниматься предпринимательской деятельностью, а также принимать участие в управлении коммерческими организациями.

Однако на деле, этот закон не останавливает чиновников. Большинство из них по-прежнему занимается предпринимательством и лоббирует бизнес-интересы частных структур. Причина этого заключается как в достаточно низком уровне морального регулирования, так и в необходимости более жесткого правового воздействия на деятельность государственных служащих.

Предпосылками столь негативно сложившегося уклада являются последствия крайне резкого изменения российского социума в конце прошлого века (90-е гг.), оказавшие серьезное влияние на перестройку государственной гражданской службы. Те эволюционные преобразования, которые в системе государственного управления в развитых странах Запада

21 Бочарова Е.Ю. Об этических аспектах регулирования государственной службы в Великобритании и Канаде.

Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 33. Август 2012 г.

вызревали, развивались и оттачивались вследствие проб и ошибок десятилетиями, в нашей стране были произведены буквально за несколько лет в стремлении максимально быстро стабилизировать государственный аппарат. Всё это привело к снижению нравственного уровня чиновников, во многом вызванному крайне нестабильной ситуацией.

После проведения анализа опыта зарубежных стран, а также изучения основных методов морально-правового регулирования в системе государственной службы, становится очевидно, что необходимо произвести реформирование и модернизацию отечественной системы в области этического регулирования.

Среди данных методов наиболее эффективными и оптимальными для нашей страны являются:

- создание отдельного межотраслевого единого независимого органа, занимающегося вопросами этичности на государственной службе по примеру УСЭГО в США или КСПС в Великобритании, однако, с наделением последнего реальными исполнительными функциями;

- учреждение единого нормативно-правового акта в сфере регулирования этики государственных служащих. На сегодняшний день во многих министерствах и ведомствах уже существуют подобные кодексы, однако, очень важно наличие единого главного документа, который будет определять и контролировать основные аспекты локальных уставов и кодексов.

- взаимодействие власти и гражданского общества с целью создания доверительной атмосферы, формирования и утверждения моральных и нравственных ценностей и устремлений как госслужащих, так и самих граждан.

- Введение образовательных программ для государственных служащих с целью внедрения стандартов этики госслужбы и разъяснения данных стандартов, а также принятых критериев этического поведения работникам государственного сектора.

Внедряя все вышеперечисленные инструменты, необходимо всегда помнить о характерных особенностях нашего государства, особенностях менталитета и культурных ценностях жителей. Крайне важно, чтобы все предпринятые меры были интегрированы в российскую систему государственного управления наиболее оптимальным образом.

Несомненно, разработка, внедрение и корректировка нововведений займет определенное время, однако нельзя забывать, что решение данного комплекса проблем способствует, а возможно и определит развитие нашей страны в будущем.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

2. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих от 23 декабря 2010 г.
3. Бочарова Е.Ю. Особенности регулирования этики государственной службы в США. 2011г.
4. Бочарова Е.Ю. Об этических аспектах регулирования государственной службы в Великобритании и Канаде. 2012 г.
5. Евченко О.С. Корпоративный кодекс как инструмент нравственно – этического регулирования.
6. Шишкина А.А. Этика государственной службы на современном этапе развития России, диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук, 2010 г.

Цихоцкий Ф.Н.
студент
член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Сегодня каждая корпорация начинает осознавать, что реализация любой корпоративной стратегии может быть представлена как проект или группа проектов и что управление проектами может выступать в качестве стратегического фактора достижения успеха компании. В основном проектные методы управления немного более сложные, чем традиционные, что может ограничивать их применение. Однако практика и многочисленные исследования доказывают, что управление проектами является наиболее результативной и эффективной методологией, которая позволяет при ее грамотном использовании решить многие проблемы, возникающие при реализации большинства сложных проектов.

Именно трансформация корпоративных стратегий в определенные действия приводит к созданию проекта. Управление проектами основывается на системном подходе к процессу управления, что дает возможность декомпозиции и структуризации управления реализацией проекта любой сложности при его детальном рассмотрении. Системно-ориентированная модель управления реализацией стратегических изменений в деятельности компании дает возможность представить его как процесс реализации конкретных взаимосвязей между всеми элементами проекта, которые обеспечивают достижение поставленных целей.

Таким образом, предполагается, что, сталкиваясь с более сложными

задачами, их следует дробить на простые (мини-проекты), а затем реализовывать их по отдельности. При этом порой тяжело понять, в какой мере данные «мини-проект» сочетаются по отдельности друг с другом и насколько эффективно они будут взаимодействовать в дальнейшем.

Особенно важно в условиях кризиса использовать в данной концепции динамическую модель (Рис.1), которая должна обеспечить непрерывную обратную связь и мониторинг, а также дать оценку значимости всех реализуемых в рамках стратегии проектов и направлений бизнеса, т.е. по сути необходимо использовать модель управления портфелями проектов предприятия. Именно в рамках данной модели обеспечивается необходимая взаимосвязь между всеми участниками проекта, а также происходит корректировка целей и задач с учетом изменений стратегии и планов.



Рис.1. Динамическая модель управления портфелями проектов предприятия.

Причем оценка ситуации должна постоянно происходить по 3-ем направлениям: внешняя и внутренняя среда, система управления.

Сегодня, развитие инновационной экономики происходит параллельно с постоянными изменениями, когда часто возникают кризисные и нестабильные ситуации. Для достижения стратегических целей новой модели экономики необходима оптимизация всей системы управления, в особенности необходимо более активно использовать методы проектного управления, которые предполагают получение поставленных результатов при заданных параметрах в процессе разработки и реализации антикризисных стратегий на различных уровнях развития социально-экономической системы. Все это определяет необходимость выделения и изучения особенности антикризисных проектов и, соответственно, кризисного проектного менеджмента.[1]

Необходимо отметить, что в кризисные условия особую актуальность приобретает реализация экстренных мер по спасению самой компании.

Для того чтобы рассмотреть особенности управления проектом в

условиях кризиса, воспользуемся пятифазной схемой жизненного цикла кризиса. Компактное обобщенное представление этих особенностей антикризисного проектного менеджмента показано в Таблице 1.

Табл. 1. Фазы кризиса и особенности национального проектного менеджмента.

Фазы кризиса	Особенности национального проектного менеджмента
Стабильное развитие	Гонка за лидером в финансовой пирамиде глобализации. Копирование проектов успешных экономик, отраслей, предприятий, предпринимателей без должного учета местных условий и потребностей системного развития национальной экономики. Тиражирование чужого успешного опыта в ущерб здравому смыслу.
Падение производства	Управленческая ломка от передозировки стабильного развития. Сокращение проектов рассчитанных на успешную экономику, перевод систем управления проектами в кризисный режим. Объективная критическая оценка импортных управленческих моделей и стандартов.
Депрессия	Спасайся, кто может. В условиях глобального кризиса все попытки координации действий будут только маскировать углубление глобальных противоречий. Рост спроса на протекционизм, защиту национальных интересов, национальные проекты и модели управления.
Оживление	Выбор правильных факторов роста. Лихорадочное выявление признаков и точек роста. Инициация проектов и привлечение инвестиций в наиболее перспективные направления. Настройка систем управления проектами на предстоящий рост в лидерных отраслях и технологиях.
Стремительный подъем	Гонка за новым лидером в финансовом пузыре послекризисного бума. Копирование проектов успешных экономик, отраслей, предприятий, предпринимателей.

В то же время, в кризисных условиях меняются базовые подходы в области осуществления проектов и, следовательно, изменяются профессиональные требования к менеджерам проекта.

В условиях кризиса проектному менеджеру недостаточно использовать обычный стандартный набор приемов и методов лучших практик ПМ. Его профессиональная компетентность в условиях кризиса также предполагает учет сложностей внешнего окружения, фиксацию трудности ведения проекта и использование гибкой системы методов руководства. Навыки творчества и аналитического мышления служат фундаментом трансформирующегося лидерства (т.е. дополнительных навыков управления рисками в условиях динамичной внешней среды).

А. Джаафари была предложена классификация моделей управления проектами на основе комплексности самого проекта, сложности внешней среды и способностей менеджера снижать риск в проблемных ситуациях, в нашем случае - в условиях кризиса. На Рис.1 показаны 4 типа моделей: специальная (ad-hoc), бюрократическая, нормативная и креативно-рефлексивная модель.

		Комплексность внешней среды	
		Низкая	Высокая
Комплексность проекта	Высокая	<p>3</p> <p>Нормативная модель</p>	<p>4</p> <p>Креативно-рефлексивная модель</p>
	Низкая	<p>1</p> <p>Специальная (<i>ad-hoc</i>) модель</p>	<p>2</p> <p>Бюрократическая модель</p>

Рис.2. Классификация моделей управления антикризисными проектами

Модель типа 4 чаще всего используется для управления таких проектов, которые, как правило, создаются и реализуются в процессе кризисной ситуации. Его успешное завершение напрямую зависит от профессиональных способностей управленца уменьшить трудности внешнего окружения до оптимального и даже преуспеть в условиях всеобщего хаоса. Успешность данной модели зависит от принципов самоорганизации, хорошей интуиции и профессиональной компетенции всех специалистов, которые оказались в одной проектной группе. В модели такого типа профессионалами будут являться только специалисты, которые обладают высокими деловыми качествами, исполнительные и высококвалифицированные работники, способные быстро адаптироваться к меняющейся конъюнктуре. Если брать во внимание все проектные сложности и проблемы, то они в состоянии самостоятельно принимать неординарные решения для их устранения, используя при этом креативные идеи и ненормативные подходы.

В заключении также необходимо отметить, что лучшие мировые стандарты проектного менеджмента PMI и IPMA ориентированы на оптимизацию под стабильную преуспевающую экономику, изощренные бизнес процессы и компетенции. В свою очередь бурно развивающиеся стандарты проектного менеджмента на Востоке, таких стран как Индия, Япония, Китай – поддерживают предыдущую, индустриальную модель развития. В связи с этим необходимо понимать особенности кризисных ситуаций в России, а также необходимость разработки Евразийского

стандарта управления проектами ЕСУП и его расширения - Евразийского стандарта антикризисного управления проектами (ЕСУП_АКПМ). [3]

Использованные источники:

1. Yurieva T. V. Crisis Project Management and its Peculiarities in Modern Economy // Science, Technology and Higher Education: Materials of the II International research and practice conference: In 2 vols. Westwood, April 17th, 2013. Westwood: Accent Graphics communications, 2013. Vol. I. P. 290–295.
2. Hall J., Johnson E. When Should a process be Art, not Science? // Harvard Business Review. – 2009. – March.
3. Палагин В.С, Стратегия развития национальных моделей проектного менеджмента для России. <http://www.epmc.ru/>
4. Раскрытие информации ОАО «Вымпелком» (Электронный ресурс]: URL:<http://about.beeline.ru/documents/>

Цихоцкий Ф.Н.

студент

член Научного Студенческого Общества

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

**ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ФАЗ ЦИКЛОВ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ МИРОВОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

На протяжении мировой истории, совокупности сопряженных производств неустанно развивались.

Однако австрийский экономист Йозеф Шумпетер обратил внимание, что это развитие было не линейным (равномерным), а дискретным (скачкообразным).

Отрезки со всплеском инноваций ученый назвал «кластерами» (пучками).

Для более детального понимания технологического развития необходимо использовать концепцию экономических циклов.

Под экономическими циклами понимают колебания экономической конъюнктуры, которые выражены в повторяющемся сжатии (экономический спад, рецессия, депрессия) и расширении экономики (экономический подъём).

Очевидно, что в основе разных темпов цикличности лежат колебания разных производственных составляющих:

У циклов Джозефа Китчина это временной лаг движения информации, необходимой для принятий решений фирмами (то есть время, за которое фирма увидит изменение рынка)

У циклов Клемана Жюгляра это колебания в объемах инвестиций в основной капитал (то есть, не только время, затраченное на решение, но и время на ресурсную реализацию)

Ритмы Саймона Кузнеця основываются на инфраструктурном и производственном обновлении (изначально ученый связывал их с демографическими процессами - миграцией)

Длинные волны Николая Кондратьева базируются на изменении технологических укладов и внедрении качественных инноваций

Изначально считалось, что в сфере инноваций происходит оживление за 20 лет до начала фазы подъема длинной волны. Впоследствии это положение было скорректировано на основе концепций Г. Менша, Клейтона Кристенссена и Масааки Хирооки.

Итак, выделяется три группы инноваций:

- Базисные (подрывные), которые меняют положение вещей на рынке: старые товары становятся неконкурентоспособными, рынок захватывают новые игроки.

- Улучшающие – укрепляют позиции игроков и оттачивают конкурентные преимущества новых товаров (например, внедряется новая технология оптимизации производства, снижающая издержки)

- Псевдоулучшающие, которые практически не оказывают воздействия на экономический цикл – зачастую это «косметическое» улучшение. Иногда внедряются в пиковой точке развития.

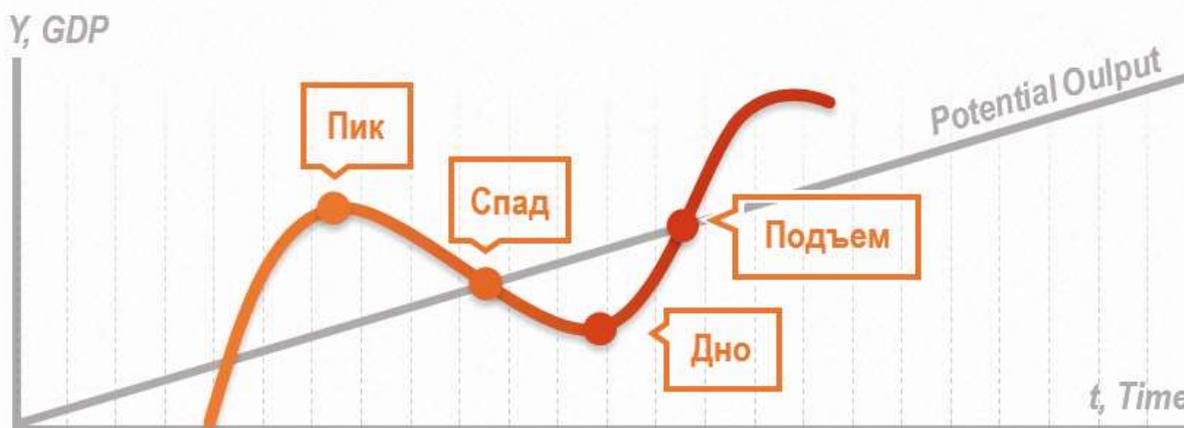


Рисунок 1. Инновации в циклической экономике.

На сегодняшний день, принято считать, что в мире пройдены 5 технологических укладов.

Сегодня, многие экономисты прогнозируют наступление VI технологического уклада.

Хронология:

- структура уклада: 2010 год — начало развития технологии, с 2018 года — период широкого распространения, с 2040 года — конец фазы

быстрого роста.

Ядром VI (прогнозируемого) технологического уклада выступает комплекс нанотехнологий, био и нанобиотехнологий, информационных технологий, а также, своего рода, конвергенция нано, био, инфо и когнитивных технологий (так называемая НБИКС-конвергенция (NBIC)).

Ключевым фактором, по прогнозу у российского экономиста Глазьева С.Е., являются нанотехнологии и клеточные технологии.

К преимуществам нового технологического уклада, по сравнению с предыдущим, по прогнозу относят резкое снижение энергоёмкости и материалоёмкости производства, конструирование материалов и организмов с заранее заданными свойствами.



Рисунок 2. Распределение технологических укладов в экономике стран. Таким образом, сегодня цивилизованный мир вступает в новый технологический уклад, а не успевшие сделать это отстанут навсегда.

Между тем, как мы видим на Рис.2, в России преобладает III и IV технологические уклады (металлургия и нефтехимия). Для сравнения, в Соединенных Штатах, эту долю занимают отрасли V техноуклада (электроника, телекоммуникации и информационные технологии), который является технологической базой для перехода к новому прогнозируемому укладу.

Окно возможностей еще открыто для России, но для успеха государство должно пересмотреть свою экономическую политику.

Новую экономику необходимо строить на творческой платформе, в которой непосредственно должны участвовать граждане. Также не стоит надеяться на чудо от результатов приватизации. Сегодня многие из приватизированных промышленных предприятий разграблены

и перепроданы в качестве недвижимости. Именно это, является одной из причин чудовищной деградации и деиндустриализации российской промышленности.

О высокотехнологических производствах речь может идти только если они сохранились в государственном секторе, остальные же приватизированные конструкторские бюро, научно-исследовательские институты и машиностроительные заводы, приобретенные новым собственником, поменяли профиль на складские помещения или объекты недвижимости.

В этих условиях единственно правильное решение должно заключаться в создании крупных вертикально интегрированных госкорпораций и промышленных холдингов. Сегодня, речь должна идти, прежде всего, о повышении эффективности их работы, для чего нужна не приватизация, а четкие требования к их управляющим, которые должны отвечать за результаты своей деятельности

Однако, для того чтобы осуществить модернизацию частного сектора необходимы длинные деньги. В то же время, данный объем невозможно получить из частных сбережений. В текущих условиях, когда все банковские активы России не превышают по размеру активы одного крупного американского или японского банка, в частном секторе просто невозможно провести модернизацию экономики. Более того, его основную часть еще предстоит вывести из офшоров.

Без дальнейшего быстрого прироста мощности институтов государственного развития вывести инвестиционную активность на необходимый для структурной перестройки и модернизации экономики уровень невозможно. Так же как невозможно осуществление задачи по формированию полноценной банковской и финансово-инвестиционной системы без активного использования механизма рефинансирования коммерческих банков Центральным банком РФ под залог платежных обязательств производственных предприятий.

Таким образом, в силу структурных особенностей нового технологического уклада государство должно занимать доминирующую позицию в его становлении и планомерном развитии.

Использованные источники:

1. Techno-Economic Paradigms: Essays in Honour of Carlota Perez / Ed. by Wo. Drechsler etc. — London: Anthem Press, The Other Canon Foundation, 2011.
2. Глазьев С. Ю., Львов Д. С., Фетисов Г. Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования.
3. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике: Когда

общество меняет кожу. — 2-е. — М.: ЛЕНАНД, 2014.

5. Worldcrisis.ru

6. Clayton Christenssen Homepage

Цунина О.В.
магистр 2го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА РАБОТНИКОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Аннотация: В статье рассмотрены расходы на выплату вознаграждений работникам, проанализирована практика выплат и классификация вознаграждений.

Ключевые слова: вознаграждения работникам, выходные пособия, финансовая отчетность, МСФО.

Международная гармонизация бухгалтерского учета является одной из основных идей развития финансового учета и отчетности. Применение МСФО повышает эффективность отчетности организаций, обеспечивает консолидацию национальных бухгалтерских стандартов с общепринятыми международными стандартами, а также повышает сопоставимость финансовой отчетности как на глобальном, так и на региональном уровнях [3].

Методологические подходы к учету оплаты труда работников и других вознаграждений, связанных с их трудовой деятельностью, существенно различаются в МСФО и РСБУ [4].

Основным стандартом, регулирующим признание, учет и оценку вознаграждений, является МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

Стандарт требует признавать обязательство, в случае если работник оказал услугу в обмен на вознаграждение, подлежащее выплате в будущем. Расход признается, в случае если компания использует экономическую выгоду, возникающую в результате услуги, оказанной работником в обмен на вознаграждение. Тем самым стандарт еще раз обращается к принципу начисления, который должен применяться и в части признания расходов и обязательств при расчетах с персоналом компании.

Вознаграждения работникам включают в себя все формы возмещения, которые предприятие предоставляет работникам в обмен на оказанные ими услуги [2].

В рамках МСФО (IAS) 19 была принята за основу классификация по категориям выплат:

- Краткосрочные вознаграждения работникам. Являются самой распространенной и существенной категорией вознаграждений в российском

бизнесе. Они включают в себя:

- заработная плата и взносы на социальное обеспечение;
- краткосрочные оплачиваемые отсутствия на работе;
- участие в прибыли и премии;
- вознаграждения в неденежной форме для работников.

Краткосрочные вознаграждения являются достаточно простыми элементами для учета: при оценке обязательств или затрат не требуется использование актуарных допущений, обязательства не дисконтируются.

- Особые группы вознаграждений работникам: вознаграждения по окончании трудовой деятельности и другие долгосрочные вознаграждения работникам являются особыми группами поощрений.

Признание и оценка расходов, активов и обязательств по данным группам вознаграждений основана на временной стоимости денег (дисконтированной стоимости), актуарных допущениях и оценках, справедливой стоимости активов и обязательств плана как самостоятельной части финансовой отчетности компании.

- **Выходные пособия.** Эти вознаграждения вынесены в отдельную группу, потому что причиной возникновения обязательств в данном случае является прекращение службы работника.

Признание обязательств и расходов по данному виду вознаграждений стандарт связывает с наличием только формальных обязательств в отношении:

- увольнения работника или группы работников до достижения ими установленного пенсионного возраста;

- выплаты выходного пособия в связи с тем, что работнику предложили уволиться по собственному желанию.

Согласно МСФО (IAS) 19 ожидаемые затраты на участие в прибыли и выплату премий признают в течение периода работы сотрудника. Необходимо учитывать наличие у предприятия юридического либо фактического обязательства по выплате сотрудникам вознаграждений такого рода, от которого оно не может отказаться, и то, что обязательство поддается надежной оценке.

Требования российского законодательства по бухгалтерскому учету и МСФО более всего различаются именно в части долгосрочных вознаграждений.

Согласно МСФО (IAS) 19 долгосрочные вознаграждения сотрудникам должны отражаться в отчетности в дисконтированной оценке. Подход стандарта состоит в равномерном признании вознаграждений, величина которых зависит от стажа работника. В частности, компания может предоставить работнику пособие по долгосрочной нетрудоспособности.

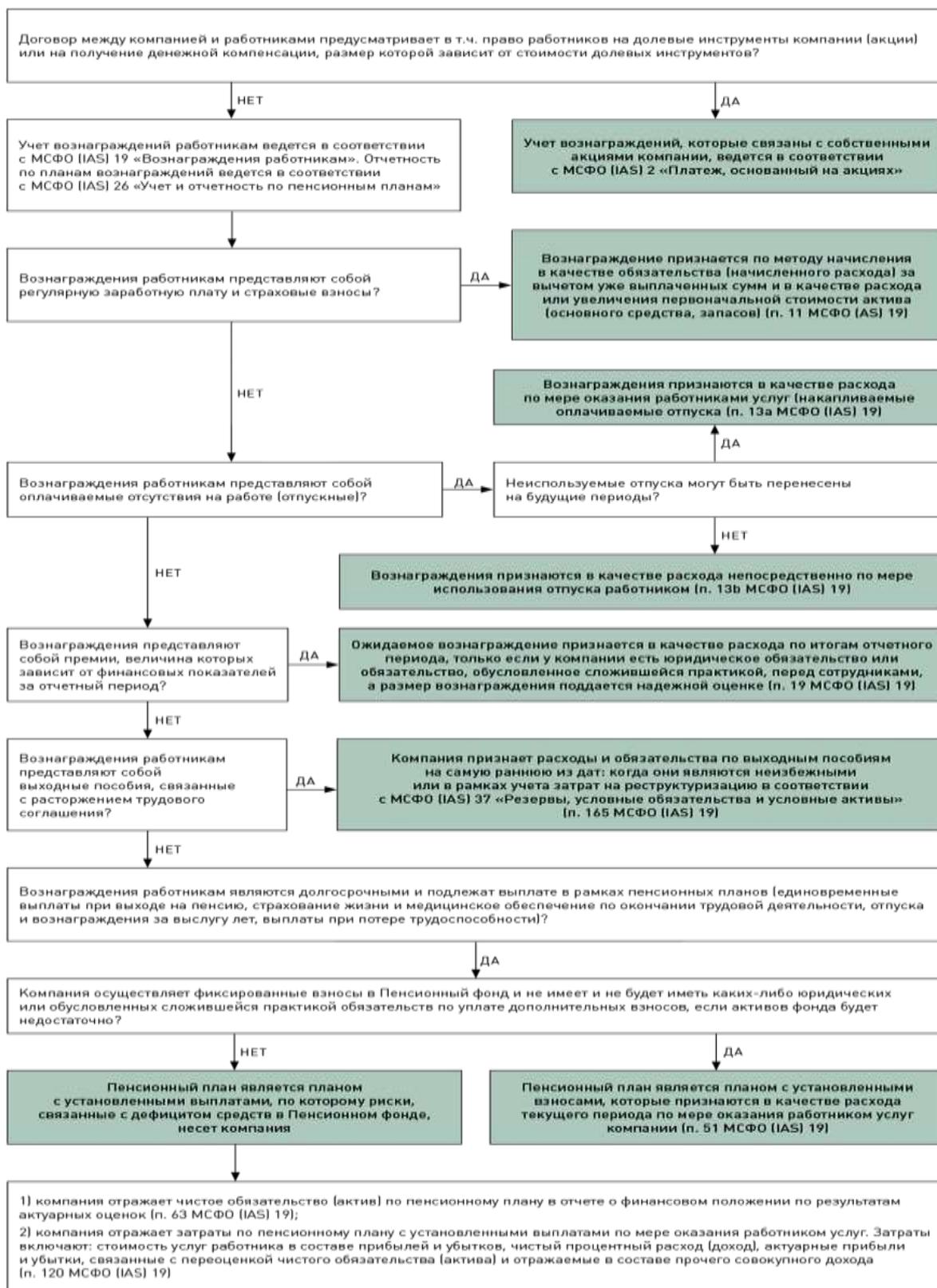


Схема 1. Сфера применения и критерии признания расходов и обязательств в соответствии с МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [2].

В схеме рассмотрены основные виды вознаграждений работников,

которые находятся в сфере применения данного стандарта. Схема также подчеркивает ключевые отличия между двумя видами пенсионных планов, в соответствии с которыми нынешние работники организаций получают права на будущее дополнительное вознаграждение.

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в России // Экономика и предпринимательство.- 2012.- № 7-1.- С. 32-40.
2. Кромский Е. Учет вознаграждений работникам по МСФО (IAS) 19 // МСФО на практике.- 2015.- № 3.- С. 26-27.
3. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
4. Филатова О. Как учесть вознаграждения работникам // МСФО на практике.- 2012.- № 10.- С. 24-25.

*Чайка А.А.
студент 3 курса
кафедра финансов
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева
Харитонова А.Е.
научный руководитель, ассистент
кафедра статистики
Россия, г. Москва*

**АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРОИЗВОДСТВО
ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С ПОМОЩЬЮ
КОМБИНАЦИОННОЙ ГРУППИРОВКИ**

Аннотация: в данной статье проведен анализ влияния затрат на содержание основных средств в сельском хозяйстве и удельного веса продукции растениеводства на выручку от реализации продукции. Анализ проведен с помощью комбинационной группировки с целью определения степени совместного влияния 2 факторов и каждого в отдельности на результат.

Ключевые слова: комбинационная группировка, факторный, результативный признаки, типические группы.

На результаты реализации продукции оказывает влияние комплекс факторов, наиболее существенными являются факторные признаки, характеризующие уровень интенсивности производства. [1;стр.146]

Исходные данные для комбинационной группировки представлены в таблице 3.1.

В качестве первого факторного признака возьмем затраты на содержание основных средств в с-х в расчете на 100 га с-х угодий, тыс.

руб./га, а в качестве второго – удельный вес продукции растениеводства, %

Таблица 1. Исходные данные

№ хозяйства	Выручка от реализации продукции сельского хозяйства в расчете на 100 га с/х угодий, тыс. руб.(у)	Затраты на содержание основных средств в с/х в расчете на 100 га с/х угодий, тыс. руб./га (x1)	Удельный вес продукции растениеводства, %
23	539,84	11,70	19,01
34	680,90	14,76	3,33
16	712,30	102,09	98,50
3	744,04	54,58	48,45
28	917,68	233,92	55,69
35	939,49	128,06	3,08
9	1013,44	167,28	1,52
39	1073,80	100,26	72,04
37	1147,49	111,34	19,05
13	1148,74	178,64	74,52
27	1280,77	151,77	21,25
5	1327,65	55,82	6,24
32	1369,83	352,02	6,51
14	1371,45	108,09	12,11
26	1387,52	376,60	2,90
10	1505,73	348,02	14,52
12	1724,36	155,13	0,32
2	1761,84	647,38	17,70
25	1897,31	237,20	35,88
40	1940,82	715,10	1,50
18	1998,29	255,57	0,49
38	2233,27	64,10	0,42
29	2264,73	492,84	60,57
31	2358,05	463,10	52,52
1	2448,45	482,46	81,11
4	2682,78	150,09	0,67
20	2850,29	119,30	69,03
6	2887,44	498,23	11,23
22	2953,08	518,77	60,13
24	2978,94	373,42	5,07
33	3292,60	171,10	61,51
8	3311,53	315,27	52,15
17	3392,20	693,80	0,59
7	4020,39	876,74	3,47
30	4662,33	920,72	21,22
21	4910,43	797,77	0,10
36	5144,53	369,53	12,13

15	6386,87	140,09	78,33
11	8296,10	681,69	71,94
19	8605,97	690,08	95,25

Выделим три типические группы по признаку затраты на содержание основных средств в расчете на 100 га с-х угодий: I – до 150 тыс. руб/га., II – 150-400 тыс.руб /га., III – свыше 400 тыс. руб/га. Далее в пределах групп по затратам на содержание основных средств на 100 га с-х угодий выделим три типические подгруппы по удельному весу в растениеводстве,%. Для этого построим ранжированный ряд на содержание основных средств в с-х в расчете на 100 га с-х угодий и ранжированный ряд удельного веса растениеводства,%. [2;стр.45] Выделим три типические группы по доли пашни в с-х угодиях : до 15%, от 15-60%, свыше 60%.Рассчитаем сводные данные по выделенным подгруппам и группам. Результаты оформим в виде таблицы 2.

Таблица 2. Влияние факторных признаков на выручку на 100 га с-х угодий

Группы по затратам на содержание основных средств в расчете на 100 га с-х угодий, тыс. руб./га	Подгруппы по удельному весу продукции и растения%	Число предприятий, шт	Выручка от реализации продукции сельского хозяйства,тыс.руб	площадь с-х угодий, га	Валовая продукция с-х на 100 га с-х угодий, тыс. руб.
до 150	до 15	35,5,14,38,34 (5)	387116	28720	1347,90
	от 15 до 60	23,3,37, (3)	145166	16361	887,27
	свыше 60	16,39,20,15(4)	423976	18657	2272,48
Итого по группе		12	956258	63738	1500,29
от 150 до 400	до 15	9,32,26,10,12,18,4,24, 36 (9)	988653	40150	2462,40
	от 15 до 60	28,27,25,8, (4)	326145	19754	1651,03
	свыше 60	13,33 (2)	263071	10087	2608,02
Итого по группе		15	1577869	69991	2254,39
свыше 400	до 15	40,6,17,7,21 (5)	825075	27762	2971,96
	от 15 до 60	2,31,30 (3)	478906	14984	3196,12
	свыше 60	29,1,22,11,19 (5)	901636	20049	4497,16
Итого по группе		13	2205617	62795	3512,41

Итого по совокупност и		40	4739744	196524	7267,09
------------------------------	--	----	---------	--------	---------

Как видно из таблицы, группы по затратам на содержание основных средств почти равночисленны (12,15 и 13), в каждой из групп имеются участки со всеми выделенными интервалами подгрупп по доли пашни в с-х угодиях.

В связи с тем, что нами изучается только один результативный признак, его анализ проведем в шахматной комбинационной таблице 3

Таблица 3 Выручка от реализации продукции сельского хозяйства в расчёте на 100 га с-х угодий в зависимости от затрат на содержание основных средств и удельного веса растениеводства, %

Группы по затратам на содержание основных средств в расчете на 100 га с-х угодий, тыс. руб./га	Подгруппы по удельному весу в растениеводстве, %			В среднем
	до 15	от 15 до 60	свыше 60	
до 150	1347,90	887,27	2272,48	1500,29
от 150 до 400	2462,40	1651,03	2608,02	2254,39
свыше 400	2971,96	3196,12	4497,16	3512,41
В среднем	2277,55	1859,56	3255,96	2411,79

Оценим влияние на выручку от реализации продукции сельского хозяйства затраты на содержание основных средств на 100 га с-х угодий при равном значении другого группировочного признака – удельного веса растениеводства, %. Так, при удельном весе растениеводства ниже 15%, выручка от реализации продукции сельского хозяйства закономерно повышается по мере увеличения затрат: с 1347,9 тыс. руб. со 100 га - в группе I, до 2971,9 тыс. руб. - в группе III. Прибавка выручки от реализации продукции с-х на 100 га от затрат на содержание основных средств в группе III по сравнению с группой I составит $2971,9 - 1347,9 = 1624$ тыс.руб. При удельном весе растениеводства от 15-60% -прибавка составит $3196,12 - 887,27 = 2308,85$ тыс.руб. При доле пашни свыше 60% прибавка - 2224,68тыс.руб.

Таким же образом оценим влияние на выручку от реализации продукции сельского хозяйства от удельного веса выручки от растениеводства, % при фиксированном уровне затрат на содержание основных средств в расчёте на 100 га с-х угодий. Для этого сравним выручку по подгруппам 1, 2,3 в пределах каждой группы по затратам на содержание основных средств в расчете на 100 га с-х угодий.

Изменение выручки от реализации продукции сельского хозяйства в расчёте на 100 га с-х угодий от увеличения удельного веса растениеводства в подгруппе 2 по сравнению с подгруппой 1 составляет:

в группе I : -461 тыс. руб.;
в группе II : -811 тыс. руб.;
в группе III: 224 тыс. руб.

В целом, как видно из таблицы, произошло снижение выручки на 1048 тыс.руб.

Изменение выручки от реализации продукции сельского хозяйства в расчёте на 100 га с-х угодий от удельного веса растениеводства в подгруппе 3 по сравнению с подгруппой 1 составляет:

в группе I : 924,6 тыс. руб.;
в группе II :145,62 тыс. руб.;
в группе III: 1525,2 тыс. руб.

Как видно, на данном промежутке тоже наблюдалось увеличение выручки. В целом, на 2595,42 тыс руб.

Совместное влияние двух факторов оценим сопоставлением выручки при самых низких уровнях обоих факторов (подгруппа I. 1347,9 тыс. руб.) и при самых высоких (подгруппа III. 3 —4497,16 тыс. руб.). Прибавка от совместного влияния факторов, включая их прямое действие и взаимодействие, составляет $4497,16 - 1347,9 = 3149,26$ тыс. руб.

В таблице 3.3 нами приведена средняя выручка от реализации продукции сельского хозяйства по группам и в целом по трем подгруппам. При затратах на содержание основных средств в расчете на 100 га с-х угодий до 150 тыс. руб. средняя выручка составила 1500,3 тыс. руб., а при затратах свыше 400 тыс. руб. - 3512,41 тыс. руб. Увеличение выручки составило $3512,41 - 1500,3 = 2012,11$ тыс. руб. Увеличение выручки от реализации продукции сельского хозяйства в расчете на 100 га с-х угодий на 2012,11 тыс. руб. отражает, таким образом, совместное действие затрат на содержание основных средств на 100 га с-х угодий и удельного веса выручки от реализации продукции растениеводства.

Использованные источники:

1. Зинченко А. П., Шибалкин А. Е., Тарасова О. Б., Шайкина Е. В.- Практикум по статистике. – М.:Колос, 2004
2. Зинченко А. П.- Методические указания к курсовому проекту по статистике. – М.:2005
3. Зинченко А. П.- Статистика. – М.: 2007

*Чаплыгина Ю.В.
магистрант 2 курса
Институт экономики и финансов
ФГБОУ ВПО СыктГУ
Россия, г. Сыктывкар*

ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: согласно законодательству РФ, регулируемые организации, в обязательном порядке должны разрабатывать инвестиционные программы. Одним из критериев утверждения инвестиционной программы является наличие правильно собранного пакета документов. В частности для инвестпроектов в сфере производства и реализации тепловой энергии важную роль играет разработка схем теплоснабжения. Однако на практике при согласовании инвестиционного проекта, организации сталкиваются с рядом проблем, связанных как с корректностью предоставления документов в рамках проекта, так и с определением конечного собственника имущества, приобретенного в рамках реализации инвестиционных программ регулируемой организации

Ключевые слова: инвестиционная программа, регулируемая организация, схемы теплоснабжения, согласование инвестиционного проекта.

Регулируемые организации, согласно Постановлению Правительства РФ от 05.05.2014 г. № 410 «О порядке согласования и утверждения инвестиционных программ организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения, а также требований к составу и содержанию таких программ (за исключением таких программ, утверждаемых в соответствии с законодательством Российской Федерации об электроэнергетике), в целях развития системы теплоснабжения обязаны разрабатывать инвестиционные программы, включающие мероприятия, целесообразность которых отражена в утвержденных в установленном порядке схемах теплоснабжения. Указанные схемы теплоснабжения представляют собой не столько схематичное (или подробное) изображение существующих источников теплоснабжения с указанием их характеристик, а также существующих тепловых сетей, сколько существующее состояние системы теплоснабжения определенного поселения, с указанием прогнозного спроса на тепловую энергию и перечнем мероприятий, направленных на удовлетворении указанного спроса в среднесрочной перспективе. Таким образом, регулируемая организация способная разрабатывать качественную программу с действительно необходимыми на среднесрочную перспективу мероприятиями лишь при условии наличия утвержденных в установленном порядке схем теплоснабжения,

соответствующих всем требованиям Постановления Правительства РФ от 22.02.2012 № 154 «О требованиях к схемам теплоснабжения, порядку их разработки и утверждения».

Стоит отметить, что зачастую органы местного самоуправления относятся к формированию схем теплоснабжения крайне формально, что приводит к утверждению указанных схем в достаточно скудном виде, что в конечном итоге не позволяет регулируемой организации увидеть перспективу развития системы теплоснабжения, в том числе в плане дальнейшего развития конкретных источников теплоснабжения.

Кроме того, органы местного самоуправления зачастую не осознают, что объем финансирования инвестиционных программ за счет тарифных источников является достаточно сильно ограниченным, при этом в большинстве случаев у регулируемых организаций практически полностью отсутствуют собственные средства, которые также могли бы быть направлены на развитие системы теплоснабжения. Но при этом, органы местного самоуправления зачастую настаивают на строительстве новых котельных (что является крайне дорогостоящим мероприятием), реконструкции участков тепловых сетей, имеющих значительную протяженность, и на проведении ряда других дорогостоящих мероприятий, эффект от реализации которых зачастую ставится под сомнением регулируемыми организациями.

Несмотря на наличие указанных сложностей, регулируемые организации стараются разрабатывать инвестиционные программы, содержащие конкретные мероприятия, направленные на развитие системы теплоснабжения определенного поселения. При том, что регулируемая организация берет инициативу по развитию системы теплоснабжения в свои руки, она кроме всего прочего пытается убедить и органы местного самоуправления в целесообразности реализации указанных мероприятий, что приводит к значительным затратам времени, которое крайне сильно ограничено Постановлением Правительства РФ от 05.05.2014 № 410.

Стоит отметить, что такое пассивное отношение органов местного самоуправления еще допустимо при условии, что собственником модернизируемого по инвестиционным программам имущества является регулируемая организация, хотя обязанность органов местного самоуправления по организации обеспечения надежного теплоснабжения на территориях поселений прописана в п. 1 статьи 6 Федерального Закона от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении». Но совершенно непонятным является тот факт, что органы местного самоуправления абсолютно пассивно относятся к развитию системы теплоснабжения на территории поселений, где собственником источников теплоснабжения или тепловых сетей являются сами органы местного самоуправления.

В настоящее время такой тип правовых отношений между

регулируемой организацией и органами местного самоуправления, владеющими источниками теплоснабжения и тепловыми сетями, как концессионное соглашения еще недостаточно развит на территории Российской Федерации, при этом преобладает такой тип правовых отношений, как договор аренды.

Согласно типовому договору аренды имущества регулируемая организация осуществляет проведение требуемого капитального ремонта по согласованию с собственником имущества с последующим перепредъявлением затрат на проведение указанного ремонта собственнику. Такой тип отношений, возникающих при проведении капитального ремонта, вполне логичен и понятен, ведь в конечном итоге имущество должно оставаться у органа местного самоуправления. Зачастую орган местного самоуправления допускает проведение капитального ремонта в пределах суммы годовой арендной платы, что позволяет сократить нагрузку на муниципальный бюджет. Что касается регулируемой организации, то затраты по арендной плате ложатся в устанавливаемый регулятором тариф на тепловую энергию, который в конечном итоге предъявляется потребителем. Указанная схема проведения капитального ремонта в счет арендной платы является «проверенной годами» и соответствует всем нормам действующего законодательства.

Стоит отметить, что при формировании инвестиционной программы регулируемой организации по модернизации имущества, собственником которого является орган местного самоуправления, возникает необходимость двойного согласования указанной программ с органом местного самоуправления. В первом случае такое согласование представляет согласование инвестиционной программы органом местного самоуправления как собственником имущества с последующим разрешением проведения указанных мероприятий на объектах муниципальной собственности. Во втором случае такое согласование представляет собой согласование инвестиционной программы органом местного самоуправления как органом обязанным осуществлять организацию обеспечения надежного теплоснабжения потребителей на территории определенного поселения.

При согласовании инвестиционной программы в первом случае возникает определенный вопрос, ответ на который найти достаточно трудно: кто будет являться собственником имущества, приобретаемого в рамках инвестиционной программы за счет инвестиционной составляющей в тарифе?

С одной стороны, в данной ситуации логично, что имущество, приобретенное за счет инвестиционной составляющей в тарифе (т.е. по факту доход регулируемой организации), должно принадлежать регулируемой организации на праве собственности. При этом, конечно, возможна передача указанного имущества в собственность органа местного

самоуправления посредством перепродажи указанного имущества по рыночной стоимости (по аналогии с перепредъявлением затрат на капитальный ремонт). Стоит отметить, что при согласовании инвестиционной программы органом местного самоуправления как собственником имущества, указанный орган зачастую требует передачи приобретенного имущества себе в собственность безвозмездно.

С другой стороны, ситуация при которой имущество, приобретенное за счет инвестиционной составляющей в тарифе остается в собственности регулируемой организации является неправильной. При заключении договора аренды между двумя сторонами (в частности регулируемая организация и орган местного самоуправления) предметом аренды является имущественный комплекс (здание котельной, вся насосная группа, котлоагрегаты и прочее имущество). При этом, в случае, если регулируемая организация оставит себе в собственность приобретенное по инвестиционной программе новое оборудование (взамен имеющегося), то целостность имущественного комплекса будет нарушена и возникнет «скрытая приватизация» муниципального имущества. При окончании срока договора аренды регулируемая организация обязана вернуть весь комплекс имущества, взятый в аренду изначально, хотя при этом часть имущества уже была заменена по инвестиционной программе. Таким образом, регулируемая организация вынуждена осуществить передачу всего имущественного комплекса при окончании договора аренды по акту приема-передачи, при этом перепродав органу местного самоуправления новое оборудование, приобретенное в собственность согласно инвестиционной программе.

В случае указанной перепродажи нового оборудования по рыночной стоимости для сохранения целостности имущественного комплекса орган местного самоуправления должен предусмотреть средства на приобретение указанного имущества в бюджете. Учитывая существующую ситуацию, а также дотационность большинства местных бюджетов, можно отметить, что средств для приобретения указанного имущества у органа местного самоуправления просто не будет. В связи с этим возникает ситуация, когда перепродажа указанного имущества по рыночной стоимости возможна лишь в счет арендной платы, что в значительной мере сократит объем средств, планируемых на капитальный ремонт имущественного комплекса, переданного по договору аренды регулируемой организации.

Таким образом, при согласовании инвестиционных программ органами местного самоуправления существует ряд проблем, основными из которых являются следующие: отсутствие схем теплоснабжения, несоответствие схем теплоснабжения существующим требованиям законодательства, пассивность органов местного самоуправления в вопросах развития системы теплоснабжения поселения, невозможность определения конечного собственника по имуществу, приобретенному в рамках реализации

инвестиционных программ регулируемой организации.

Существует множество способов решения сложившихся проблем. В первую очередь необходимо осуществлять разработку схем теплоснабжения силами собственных специалистов (в случае наличия у них достаточных знаний и компетенции) с привлечением специалистов регулируемых организаций. В случае невозможности разработки схем теплоснабжения собственными силами необходимо привлекать организации, специализирующиеся на разработке указанных схем, при этом необходимо осуществлять жесткий контроль за сроками разработки указанных схем и за конечным результатом. Для повышения увлеченности органов местного самоуправления в развитии системы теплоснабжения необходимо разработать методы стимулирования руководителей указанных органов от решений ряда вопросов органов местного самоуправления, в том числе указанного. В целях решения вопроса собственности имущества, приобретенного в рамках инвестиционной программы, рекомендуется заключать не договор аренды муниципального имущества, а концессионное соглашение, согласно которому инвестор обязуется модернизировать имущественный комплекс с последующей возможностью эксплуатации указанного имущества и получении дохода.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении»;
2. Постановление Правительства РФ от 05.05.2014 г. № 410 «О порядке согласования и утверждения инвестиционных программ организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения, а также требований к составу и содержанию таких программ (за исключением таких программ, утверждаемых в соответствии с законодательством Российской Федерации об электроэнергетике);
3. Постановление Правительства РФ от 22.02.2012 № 154 «О требованиях к схемам теплоснабжения, порядку их разработки и утверждения».

*Чаплыгина Ю.В.
магистрант 2 курса
Институт экономики и финансов
ФГБОУ ВПО СыктГУ
Россия, г. Сыктывкар*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УТВЕРЖДЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ РЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

Аннотация: В настоящее время основной проблемой в сфере водоснабжения в сельских населенных пунктах является подача некачественной питьевой воды, что является нарушением законодательства

РФ. Для устранения указанных нарушений и повышения качества питьевой воды, регулируемые организации разрабатывают инвестиционные программы в сфере водоснабжения. При формировании указанных программ основной проблемой является отсутствие достаточных и доступных источников финансирования, что негативным образом сказывается на финансовом состоянии организации.

Ключевые слова: инвестиционная программа, регулируемая организация, схемы водоснабжения, водоочистные станции.

Разработка, утверждение и реализация инвестиционных программ в сфере водоснабжения и водоотведения осуществляется на основании Федерального закона от 07.11.2001 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении» и Постановления Правительства РФ от 29.07.2013 № 641 «Об инвестиционных и производственных программах организаций, осуществляющих деятельность в сфере водоснабжения и водоотведения». Согласно указанным нормативным правовым актам инвестиционные программы разрабатываются на основании технического задания, утвержденного органами местного самоуправления, на территории которых планируется реализация конкретных инвестиционных проектов, а также на основании схем водоснабжения и водоотведения, в которых должна быть отражена целесообразность реализации конкретных инвестиционных мероприятий. Стоит сразу заметить, что в большинстве случаев, схемы водоснабжения либо не разработаны, либо разработаны с нарушением законодательства РФ, что приводит к отказу регулирующим органом в утверждении инвестиционной программы.

Основными проблемами в сфере водоснабжения в сельских населенных пунктах является несоответствие подаваемой питьевой воды потребителям существующим требованиям законодательства, соответствующим санитарным нормам и правилам. При условии несоответствия подаваемой питьевой воды соответствующим нормам и правилам потребитель вправе обратиться в соответствующее управление Федеральной Службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека с целью проверки качества соответствующей источника водоснабжения, а также в Прокуратуру. В дальнейшем при явном нарушении качества подаваемой питьевой воды управление Федеральной Службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека выдает регулируемой организации соответствующее предписание по устранению нарушений при подаче питьевой воды потребителям. Прокуратура в свою очередь обращается в суд с целью защиты интересов и прав неопределенного круга лиц. В дальнейшем регулируемая организация получает еще и судебное решение, в котором явно отражены обязательства регулируемой организации по скорейшему устранению нарушений

действующего законодательства.

Стоит отметить, что при подтверждении факта подачи некачественной питьевой воды конкретному потребителю посредством соответствующих экспертиз, потребитель вправе обратиться в суд и в судебном порядке добиться возможности не оплачивать выставляемые регулируемой организацией счета на услуги водоснабжения. Таким образом, регулируемая организация продолжает обеспечивать потребителя услугой водоснабжения с учетом того, что последний вправе не оплачивать указанные услуги. Указанная ситуация приводит к ухудшению и так сложного финансового состояния регулируемой организации.

Именно поэтому регулируемая организация стремится разработать и реализовать инвестиционную программу, состоящую из ряда инвестиционных проектов, направленных на улучшение качество подаваемой питьевой воды. Основными мероприятиями в указанных инвестиционных проектах могут быть строительство водоочистной станции, бурение новой скважины, реконструкция существующих очистных сооружений и проч. Стоит отметить, что в большинстве случаев бурение новой скважины, с учетом невысокого качества исходной воды, является нецелесообразным и дорогостоящим мероприятием, при этом установка модульных водоочистных станций позволит повысить качество подаваемой питьевой воды и привести ее в соответствие с установленными санитарными нормами и правилами.

Основными затратами на обеспечение потребителей услугами водоснабжения являются затраты на электрическую энергию (подъем, очистка и транспортировка воды), заработная плата основного производственного персонала и соц. Отчисления, затраты на текущее обслуживание и ремонтные работы, материалы, используемые при очистке воды (химические вещества и прочее). Таким образом, затраты на услуги водоснабжения являются относительно незначительными. При этом согласно Постановлению Правительства РФ от 13.05.2013 № 406 «О государственном регулировании тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения» нормативная прибыль регулируемой организации не может превышать 7 процентов суммы, включаемых в необходимую валовую выручку расходов. Стоит отметить, что указанные расходы согласно п. 38 Постановления Правительства РФ № 406 состоят из следующих затрат:

- а) производственных расходов;
- б) ремонтных расходов, включая расходы на текущий и капитальный ремонт;
- в) административных расходов;
- г) сбытовых расходов гарантирующих организаций;
- д) расходов на амортизацию основных средств и нематериальных активов;

е) расходов на арендную плату, лизинговые платежи, концессионную плату с учетом особенностей, предусмотренных пунктом 44 настоящего документа;

ж) расходов, связанных с оплатой налогов и сборов.

При этом в составе производственных расходов учитываются:

а) расходы на приобретение сырья и материалов и их хранение;

б) расходы на приобретаемые электрическую энергию (мощность), тепловую энергию, другие виды энергетических ресурсов и холодную воду;

в) расходы на оплату регулируемые организациями выполняемых сторонними организациями работ и (или) услуг, связанных с эксплуатацией централизованных систем водоснабжения и (или) водоотведения либо объектов, входящих в состав таких систем;

г) расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды основного производственного персонала;

д) расходы на уплату процентов по займам и кредитам, не учитываемые при определении налогооблагаемой базы налога на прибыль;

е) расходы на общехозяйственные расходы;

ж) прочие производственные расходы, определяемые в соответствии с методическими указаниями.

Таким образом, при условии незначительного объема производственных расходов, сумма финансирования инвестиционной программы регулируемой организации крайне сильно ограничена указанным 7-процентным порогом. Стоит отметить, что стоимость небольших водоочистных станций является значительной, что не позволяет в полной мере регулируемой организации обеспечить установку требуемого количества водоочистных станций. Обычно, в рамках указанных объемов финансирования, за счет капитальных вложений (в рамках установленного тарифа) удастся установить в лучшем случае лишь одну станцию в год, при этом качество воды на прочих скважинах остается несоответствующим требованиям СанПиН, что приводит к обеспечению потребителей некачественной питьевой водой, а также значительным штрафам, наложенным на регулируемую организацию и ее руководителя.

Стоит отметить, что в рамках существующего законодательства существуют и другие источники финансирования указанных мероприятий. Так, например, в случае если регулируемая организация является гарантирующей организацией (для этого на уровне органа местного самоуправления должно быть принято соответствующее решение, закрепленное соответствующим нормативным правовым актом), то ей полагается расчетная предпринимательская прибыль в размере 5 процентов включаемых в необходимую валовую выручку на очередной период регулирования расходов. Указанный источник, конечно, позволяет увеличить количество устанавливаемых в год станций водоочистки до двух,

а иногда и до трех единиц, но это не сильно улучшает положение дел.

Прочими источниками финансирования инвестиционной программы могут быть собственные средства регулируемой организации, но в большинстве случаев указанная организация не располагает свободными денежными средствами, необходимыми для финансирования инвестиционных проектов по установке станций водоочистки.

Дополнительно к существующим источникам регулируемая организация может привлечь сторонних инвесторов, либо взять банковский кредит, но указанные возможности организации сильно ограничены. В первую очередь это вызвано тем, что сторонний инвестор вкладывается только в те проекты, которые в будущем принесут определенный доход, будут окупаемы. При приведении качества питьевой воды в соответствии СанПиН разговоров об экономической целесообразности и эффективности быть не может. В данном случае проект направлен только на удовлетворение норм соответствующего законодательства и обеспечение потребителей качественными услугами. Банковский кредит регулируемой организацией может быть привлечен, но учитывая платность заемных средств, а также высокую процентную ставку по кредитам на территории российской Федерации, указанный источник финансирования остается недоступным для привлечения в рамках реализации указанного типа мероприятий.

Таким образом, при наличии проблемы подачи некачественной питьевой воды наблюдается следующий замкнутый круг: регулируемой организации необходимы средства на установку или строительство очистных сооружений, при этом согласно действующему законодательству тарифные источники (объем капитальных вложений за счет нормативной прибыли) крайне ограничены, при этом на организацию накладываются достаточно серьезные штрафы, и потребителю дается право не оплачивать некачественные услуги. Указанная ситуация приводит к ухудшению финансового состояния регулируемой организации, росту тарифа и ухудшению качества предоставляемых услуг.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 07.11.2011 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении»;
2. Постановление Правительства РФ от 29.07.2013 № 641 «Об инвестиционных и производственных программах организаций, осуществляющих деятельность в сфере водоснабжения и водоотведения»;
3. Постановление Правительства РФ от 13.05.2013 № 406 «О государственном регулировании тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения»;
4. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 26.09.2001 N 24 (ред. от 28.06.2010) "О введении в действие Санитарных правил" (вместе с "СанПиН 2.1.4.1074-01. 2.1.4. Питьевая вода и

водоснабжение населенных мест. Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества. Гигиенические требования к обеспечению безопасности систем горячего водоснабжения. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы")

*Чеверёва Д. Ю.
бакалавр 4го курса
Пономарева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ И ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ

Аннотация: В статье рассмотрен горизонтальный и вертикальный анализ прибыли предприятия. Он позволяет выявить основные факторы ее роста, эффективное использование ресурсов, а также потенциальные возможности предприятия.

Ключевые слова: прибыль, анализ прибыли, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

Успешная работа любого предприятия определяется, прежде всего, его способностью получать прибыль. Главная задача анализа заключается в выявлении резервов ее роста. Для этого изучают динамику и структуру прибыли по направлениям ее образования: от реализации продукции, от прочих видов деятельности. В процессе анализа выявляют и количественно оценивают влияние факторов на прибыль, разрабатывают рекомендации с учетом перспектив развития предприятия.

Улучшение финансового состояния предприятий Орловской области во многом зависит от увеличения объема продажи сельскохозяйственной продукции [1].

Анализ прибыли начинают с исследования ее динамики, как в общей сумме, так и в разрезе ее составляющих (горизонтальный анализ), а затем выявляют структурные изменения (вертикальный анализ) [2].

Основной прием анализа – сравнение показателей с предыдущим годом в абсолютных величинах и в процентах к итогу.

Рассмотрим финансовые результаты деятельности ОАО «Агрофирма Мценская» в таблице 1.

Таблица 1 – Горизонтальный анализ прибыли в целом по предприятию, тыс. руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Базисный темп роста (снижения), %
Выручка от продажи продукции, работ, услуг	834971	520027	733353	87,83
Себестоимость продаж	752977	518462	668460	88,78
Валовая прибыль	81994	1565	64893	79,14
Коммерческие расходы	-	-	8892	-
Прибыль от продаж	81994	1565	56001	68,30
Проценты к получению	7980	10421	13295	в 1,7 р.
Проценты к уплате	34434	36774	36340	105,54
Прочие доходы	45962	69909	61485	133,77
Прочие расходы	20622	13527	23438	113,66
Прибыль до налогообложения	80880	31594	71003	87,79
Чистая прибыль отчетного периода	80880	29993	71003	87,79

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что в ОАО «Агрофирма Мценская» в 2014 г. по сравнению с 2012 г. произошло сокращение выручки от продажи продукции на 12,7% за счет сокращения объемов производства и цен на отдельные виды продукции. Себестоимость проданной продукции за рассматриваемый период сократилась на 11,22%. В результате более быстрого роста сокращения выручки от продажи по сравнению с себестоимостью валовая прибыль в 2014 г. по сравнению с 2012 г. сократилась на 17101 тыс. руб. или на 20,9%. В 2012 -2013 гг. в хозяйстве не осуществлялись коммерческие и управленческие расходы, а в 2014 г. они составили 8892 тыс. руб., что повлекло за собой сокращение прибыли от продаж на 31,7%. В связи с ростом процентов к получению в 1,7 раз, процентов к уплате на 5,5%, прочих доходов на 13,7% и прочих расходов на 13,7% прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2014 году по сравнению с 2012 годом сократились на 12,2%.

Изменения в структуре прибыли анализируются с использованием вертикального анализа (таблица 2).

Таблица 2 – Вертикальный анализ прибыли (убытка) в целом по предприятию, %

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютный прирост (снижение)
Выручка от продажи продукции, работ, услуг	100,00	100,00	100,00	0,00
Себестоимость проданной продукции, работ, услуг	90,18	99,70	91,15	0,97
Валовая прибыль	9,82	0,30	8,85	0,97

Коммерческие расходы	-	-	1,21	-
Прибыль от продаж	9,82	0,30	7,64	-2,18
Проценты к получению	0,96	2,00	1,81	0,86
Проценты к уплате	4,12	7,07	4,96	0,83
Прочие доходы	5,50	13,44	8,38	2,88
Прочие расходы	2,47	2,60	3,20	0,73
Прибыль до налогообложения	9,69	6,08	9,68	-0,01
Чистая прибыль отчетного периода	9,69	5,77	9,68	-0,01

Анализ приведенных данных свидетельствует о том, что доля себестоимости в структуре выручки от продажи сельскохозяйственной продукции увеличилась на 0,97 п.п., на столько же увеличилась и доля валовой прибыли. Доля прибыли от продаж сократилась в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 2,18 п.п. В целом доля прибыли до налогообложения и чистой прибыли в 2014 году по сравнению с 2012 годом сократилась на 0,01 п.п. Таким образом, в 2014 году в ОАО «Агрофирма Мценская» наблюдается сокращение размера и удельного веса чистой прибыли.

Проследим состояние финансовых результатов от продажи продукции (работ) отдельно по отраслям производства (таблица 3).

Таблица 3 – Финансовые результаты от продажи

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Абсолютный прирост (снижение)
1. Выручка от продажи продукции, работ, услуг всего, руб.	834971	520027	733353	-101618
в т. ч. растениеводства	527168	234270	381806	-145362
животноводства	272034	260321	307907	35873
прочая	35769	25436	43640	7871
2. Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, руб.	752977	518462	668460	-84517
в т. ч. растениеводства	456717	230894	352815	-103902
животноводства	255429	253850	279355	23926
прочая	40831	33718	36290	-4541
3. Прибыль (убыток) от продаж, руб.	81994	1565	64893	-17101
в т. ч. растениеводства	70451	3376	28911	-41460
животноводства	16605	6471	28552	11947
прочая	-5062	-8282	7350	12412
4. Рентабельность производственной деятельности, %	10,9	0,3	9,71	-1,19
в т. ч. растениеводства	15,4	1,5	8,22	-7,18
животноводства	6,5	2,5	10,22	3,72
прочая	х	х	20,25	х
5. Окупаемость затрат, всего, руб.	1,11	1,00	1,10	-0,01
в т. ч. растениеводства	1,15	1,01	1,08	-0,07
животноводства	1,07	1,03	1,10	0,03

прочая	1,04	0,75	1,20	0,16
--------	------	------	------	------

Как следует из таблицы 3, абсолютное сокращение выручки от реализации продукции, работ, услуг в целом по обществу в 2014 году по сравнению с 2012 годом составило 101618 тыс. руб. или 12,2%. При этом сокращение было обусловлено сокращением выручки от реализации продукции растениеводства на 145362 тыс. руб. или на 27,6%, тогда как выручка от продажи продукции животноводства и прочей продукции увеличилась на 35873 тыс. руб. (на 13,2%) и на 7871 тыс. руб. (на 22%).

Себестоимость проданной продукции, работ, услуг сократилась за анализируемый период на 84517 тыс. руб. или на 11,22% за счет сокращения себестоимости продукции растениеводства и прочей продукции, которые сократилась на 103902 тыс. руб. (22,75%) и на 4541 тыс. руб. (11,12%) соответственно. При этом себестоимость от продажи продукции животноводства увеличилась на 23926 тыс. руб. или на 9,4%.

В результате более быстрого сокращения выручки от продажи продукции, работ, услуг по сравнению с себестоимостью размер прибыли от продаж сократился на 177101 тыс. руб. или 20,9%, в том числе по растениеводству – на 41460 тыс. руб. или в 2,4 раза. А по животноводству и прочей продукции, работам, услугам размер прибыли увеличивается в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 11947 тыс. руб. (в 1,7 раза) и на 12412 руб. (тогда как в предыдущие годы были убытки).

Таким образом, анализируя проведенные расчеты, можно сделать вывод о том, что размер прибыли в ОАО «Агрофирма Мценская» зависит от ряда факторов: объема, структуры реализованной продукции, уровня цен, себестоимости единицы сельскохозяйственной продукции.

Использованные источники:

1. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области // Экономика и социум.- 2015.- № 2-3 (15).- С. 1496-1502.
2. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области и анализ финансовых результатов // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Ответственный редактор Уварина Н.В.- 2015. - С. 227- 240.
3. Яковлева Н.А., Сунозова О.А. Определение влияния факторов на себестоимость продукции и финансовый результат от продажи продукции в сельскохозяйственных предприятиях Орловской области с помощью индексного метода анализа // Экономика и социум.- 2014.- № 2-4 (11).- С. 1311-1314.

Чеверёва Д. Ю.
бакалавр 4го курса
Пономарева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»

АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Анализ ресурсного потенциала предприятия является важным этапом стратегического анализа. В статье исследованы факторы производства как в совокупности, так и изолированно, выявлена способность предприятия к эффективному функционированию.

Ключевые слова: анализ, ресурсный потенциал, агрофирма, основные средства, оборачиваемость оборотных средств, ликвидность, финансовая устойчивость.

ОАО «Агрофирма Мценская» на протяжении трех лет является членом Клуба «Агро-300» и по рейтингу находится на 60 месте, из 100 наиболее крупных и эффективных производителей говядины в России.

Главной задачей деятельности агрофирмы является развивать и совершенствовать производство, обеспечить возрастающий спрос на качественную и конкурентоспособную сельскохозяйственную продукцию.

Одним из важнейших факторов любого производства является основные средства, поскольку их состояние и эффективное использование оказывает влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Рассмотрим по данным таблицы 1 обеспеченность предприятия основными средствами и эффективность их использования.

За анализируемый период в обществе наблюдается сокращение техники и рост площадей сельскохозяйственных угодий, в результате на 1000 га сельскохозяйственных угодий тракторов сократилось на 12,26%, на 1000 га посевной площади зерноуборочных комбайнов – на 12,34%.

Таблица 1 – Показатели обеспеченности ОАО «Агрофирма Мценская» основными средствами и эффективность их использования

<i>Показатели</i>	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Базисный абсолютный прирост (снижение)
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	194847	231661	300062	105215,0
Энергетические мощности, л. с.	49411	45665	48290	-1121,0
Среднегодовое количество тракторов, зерноуборочных комбайнов	115 28	110 27	101 28	-14,0
Среднегодовая численность работников, чел.	572	568	567	0,0
Площадь сельхозугодий, га,	15675	15277	15769	-5,0
в т.ч. уборки зерновых и зернобобовых	8146	8273	9395	94,0
Выручка от продажи продукции, тыс.	834971	520027	733353	1249,0

руб.				
Приходится на 1000 га: с/х угодий тракторов, зерноуборочных комбайнов на 1000 га посевной площади	7,3 3,4	7,2 3,3	6,4 3,0	-0,9 -0,4
Энергообеспеченность (на 100 га с/х угодий), л.с.	315,2	298,9	306,2	-9,0
Энерговооруженность, л.с./чел.	86,4	80,4	85,2	-1,2
Фондообеспеченность (на 100 га с/х угодий), тыс. руб.	1243,0	1516,4	1902,9	659,9
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	340,6	407,9	529,2	188,6
Фондоотдача, руб./ 100 руб.	359,1	311,7	244,4	-114,7
Фондоемкость, руб./100 руб.	27,8	32,1	40,9	13,1

Обеспеченность энергетическими ресурсами ухудшилась: на 100 га сельскохозяйственных угодий энергетических ресурсов сократилось на 2,8% и на 1 работника – на 1,43%. В результате увеличения стоимости основных фондов в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на предприятии наблюдается увеличение фондооснащенности на 659,9 тыс. руб. на 100 га сельскохозяйственных угодий и фондовооруженности на 188,6 тыс. руб./ чел. Однако эффективность использования фондов ухудшается, об этом свидетельствует сокращение фондоотдачи на 114,7 руб. и рост фондоемкости на 13,1 руб.

Важное место в имуществе предприятия занимает оборотный капитал – часть капитала, вложенная в текущие активы. Эффективность использования оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей.

Таблица 2 – Показатели оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Базисный абсолютный прирост (снижение)
Коэффициент оборачиваемости	1,96	1,28	0,94	-1,02
Коэффициент загрузки	0,51	0,78	1,07	0,56
Длительность 1 оборота, дн.	186	285	388	202,00

По данным таблицы видно, что коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2014 г. по сравнению с 2012 г. сократился на 1 оборот. За рассматриваемый период увеличился коэффициент загрузки средств в обороте на 0,56. Длительность одного оборота возросла на 204 дня. Это означает, что предприятие стало неэффективно использовать оборотные средства, оно медленнее реализует товарно-материальные ценности и погашает долги.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности [3].

Улучшение финансового состояния предприятий Орловской области во многом зависит от увеличения объёма продажи сельскохозяйственной продукции [1, 2].

Для получения объективной картины финансового состояния предприятия проводят анализ платежеспособности и финансовой устойчивости. Для этого рассчитывают ряд показателей, представленных в таблице 3, по данным которой можно сделать вывод о том, что предприятие в течение анализируемого периода может погасить краткосрочную задолженность за счет имеющихся денежных средств, так как значение коэффициента соответствует и даже значительно выше нормативного.

Таблица 3 – Динамика показателей ликвидности ОАО «Агрофирма Мценская»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,2	0,8	1,0	$\geq (0,2 - 0,5)$
Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный или критический коэффициент покрытия)	1,3	1,0	1,2	≥ 1
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	2,9	2,7	3,3	≥ 2

Коэффициент быстрой ликвидности за анализируемый период возрос сохранился на 0,1 п., но за анализируемый период выше предельно допустимого уровня, это свидетельствует о том, что при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами хозяйство сможет погасить свои краткосрочные обязательства. Коэффициент покрытия выше нормативного значения и за анализируемый период увеличился на 0,4 п., т.е. хозяйство имеет возможность покрыть краткосрочные обязательства величиной текущих активов при условии своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализацией готовой продукции.

Таблица 4 – Относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «Агрофирма Мценская»

Коэффициенты	Нормативное значение (ограничение)	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютный прирост (снижение)
1. Автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,6	0,6	0,61	0,01
2. Соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	0,66	0,68	0,65	-0,01
3. Маневренности	$\geq 0,5$	0,54	0,58	0,40	-0,14
4. Обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	0,45	0,46	0,38	-0,07
5. Соотношения собственных и привлеченных средств	≥ 1	1,52	1,48	1,53	0,01

По данным таблицы 4 можно сделать вывод о том, что ОАО «Агрофирма Мценская» располагает достаточной величиной собственного капитала и независима от заемных источников средств. Коэффициент автономии больше нормативного значения на 1 п. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств снизился на 0,01 п. по сравнению с 2012 г. и на 0,03 п. по сравнению с 2013 г. Коэффициент маневренности за период снизился на 0,14 п. и находится на уровне ниже критического. Он показывает, что основная часть собственных средств капитализирована

Таким образом, ОАО «Агрофирма Мценская» - это успешно функционирующее предприятие, обладающее хорошей финансовой устойчивостью, что связано с её обеспеченностью и правильным использованием собственных оборотных средств, а также независимости от заёмных источников. Данное предприятие также характеризуется высоким уровнем деловой активности, что связано с эффективным использованием капитальных вложений и с положительной тенденцией ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области // Экономика и социум.- 2015.- № 2-3 (15).- С. 1496-1502.
2. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области и анализ финансовых результатов // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Ответственный редактор Уварина Н.В.- 2015. - С. 227- 240.
3. Яковлева Н.А., Савосина А.В. Анализ финансового состояния предприятия на примере ООО «Родные просторы» // Экономика и социум.- 2014.- № 2-4 (11).- С. 1318-1320.

*Черепанов Е.В., доктор экономич. наук
доцент*

*Национальный Исследовательский Университет
«Московский авиационный институт (МАИ)»
Россия, г. Москва*

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ОДНОТОВАРНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

При любой экономической деятельности все ее участники стремятся к получению максимума своей выгоды. Кроме того, в статье показано, что *на однотооварном рынке* цена товара равна его предельной ценности, что *неверно* для многотооварных рынков. Используя эти факты, выявлен *универсальный вид функциональных зависимостей между характерис-*

тиками потребления и торговли для однотоварных рынков. В частности, получен универсальный вид функции совокупного спроса на товар.

Ключевые слова: Полезность товара, цена, ценность и стоимость товара, потребительский излишек покупателя, прибыль продавца.

Классификация JEL: C01, C18, C51.

Введение

Математическое моделирование одномерных потребительских рынков стоит особняком от методов анализа многотоварных рынков [Черепанов, 2012, гл.6; 2013.а, гл.5; 2013, с,d; 2014; 2015], где основную роль играет конкуренция, как между видами товаров, так и между продавцами. Но именно на однотоварном потребительском рынке смысл подхода, предложенного в работе, становится наиболее очевиден и «прозрачен». Исследование одномерного случая заслуживает внимания с практических экономических позиций. К однотоварным, а в некоторых случаях – монопольным, рынкам в ряде задач можно отнести рынки нефти и газа.

В основе этой работы лежит мысль У. Джевонса о том, что «законы экономики носят настолько сложный характер, что проявляются только для совокупностей и должны изучаться методом средних» [Jevons, 1862]. На «современный язык» эту мысль можно «перевести» в таком виде: «Экономические законы носят стохастический характер и должны изучаться эконометрически». Роль эконометрических процедур [Айвазян, Мхитарян, 1998; Тихомиров, 2003; Вербик, 2008; Айвазян, 2010; Мхитарян и др., 2011], по существу, сводится к корректной «привязке» параметров математической модели к торговым, отчетным или прогнозным данным.

Под *эконометрией* (эконометрикой), обычно понимается «наука, изучающая конкретные количественные и качественные взаимосвязи экономических объектов и процессов с помощью математических и статистических методов и моделей» [БЭС, 1997]. Причем основная часть эконометрических методов носит вероятностно-статистический характер.

В рамках предлагаемой работы термин «эконометрия» используется в более широком смысле: «Эконометрия (эконометрика) определяет науку, изучающую конкретные количественные закономерности и взаимосвязи экономических объектов и процессов с помощью математических и статистических методов и моделей. Модели, используемые в эконометрии, обеспечивают получение численных результатов на базе статистической, прогнозной и плановой информации» [БСЭ, 1978]. В этом понимании к эконометрике относятся и детерминированные модели, параметры которых «привязаны» к статистическим торговым и отчетным данным.

Приведенное выше высказывание У.С. Джевонса конкретизирует В.К. Горбунов [2004]: «Применение методов математического анализа может быть продуктивным лишь для всего ансамбля потребителей изучаемого рынка. Именно поведение такого ансамбля представляет

торговая статистика, и он может приниматься как априорный объект математического моделирования». Эта позиция, которую автор полностью разделяет, абсолютно согласуется с мыслью У. Джевонса о проявлении экономических законов только для *совокупностей* субъектов экономической деятельности в производстве, торговле и иных бизнес-процессах.

Для удовлетворения спроса потребителей производители и продавцы товаров *целенаправленно* формируют объемы предложений и цены. Но, как правило, целенаправленная экономическая деятельность поддается количественному описанию, в основе которого, чаще всего, лежат какие-то процедуры оптимизации, обеспечивающие максимизацию показателей эффективности (целевых функций) субъектов данной экономической деятельности. Это мнение разделяет В.К. Горбунов: «Оптимизационный подход более естественен для построения экономической теории как науки о рациональном поведении субъектов и превосходит по прикладному потенциалу теорию выявления предпочтений» [2004].

Как будет показано, *на однотоварном рынке* цена товара равна его предельной ценности [Черепанов, 2013.а, гл.5; 2013.б, 2014], что *неверно* для многотоварных рынков. Используя этот факт, удастся получить *универсальный вид функциональных зависимостей между характеристиками потребления и торговли для однотоварных рынков*, в частности, получить *универсальный вид функции совокупного спроса* на товар.

1. Характеристики розничного потребительского рынка

В основе теории потребления лежит понятие спроса индивидуального покупателя. На однотоварном рынке *индивидуальный спрос* n , как функция от цены товара p , определяет количество товара, которое покупатель хочет и может приобрести в заданных условиях. *Суперпозиция индивидуальных спросов потенциальных покупателей рынка образует совокупный спрос* на данный товар. Причём индивидуальный спрос может иметь разную форму, но *совокупный спрос, проявляясь в форме потребления, измерим и должен иметь вид некоторого конкретного отображения*. Функция потребления – количество *реально* купленного (при заданной цене) за единицу времени товара. Под «*единицей времени*» (которая априори считается достаточно малой величиной) здесь и везде далее *понимается* любой *период*, за который *фиксируется состояние рынка*. Следовательно, *потребление – это реализованный спрос*. Предполагается, что функция *совокупного спроса* $n(p)$, изображённая на рис.1, монотонно убывает с ростом цены p .

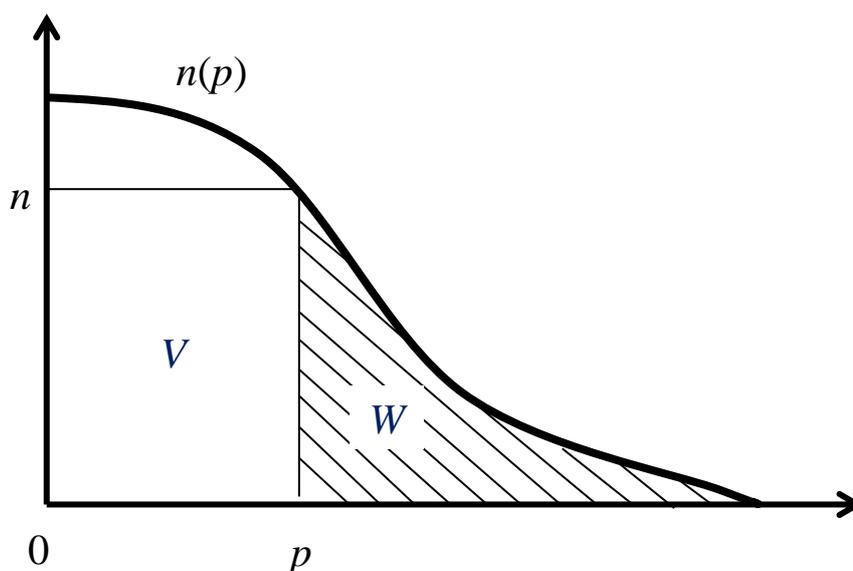


Рис. 1. Вид функции совокупного спроса от цены $n(p)$ на однитоварном рынке

Рассмотрим однитоварный рынок, на котором взаимодействуют совокупный покупатель и совокупный продавец. Под *потребительской* (розничной) ценой p товара будем понимать *среднестатистическое* отношение количества отданных за него денег V (в единицу времени) к количеству купленного за это время на розничном рынке товара n : $p = V / n$. Потребительская цена совпадает с *равновесной* ценой при традиционном изложении микроэкономической теории [50 лекций, 2000; Горбунов, 2004; Пиндайк, Рубинфельд, 2000], когда значение совокупного спроса равно совокупному предложению для каждого товара.

Стоимость купленного товара равна
$$V(n) = n p(n) .$$
 (1.1)

Понятие *полезности товара* было введено в экономическую науку У. Джевонсом [Jevons, 1862,1866]. Под полезностью товара для потребителя сегодня понимается количество потенциально заложенных в нём способностей удовлетворить некоторые потребности покупателя, которые каждый человек формирует индивидуально, исходя из личного образа жизни, социальных представлений, необходимости или нужды.

В этом смысле высказывался и Дж. Винер: «Благосостояние есть поток полезности, а полезность означает удовлетворение. Экономисты могут принять удовлетворение как *количество*, не занимая никакой позиции по отношению к его этическому качеству... Какова бы ни была сущность благосостояния, все согласны с тем, что для человека она, скорее, субъективная и внутренняя, чем объективная и внешняя» [Viner, 1952].

Ценность товара $U(n)$ – это выражение его полезности в деньгах. При этом *деньги выступают как единая шкала измерения ценности*,

позволяющая сравнивать полезность товаров различной природы и качества. Деньги также являются неким уникальным товаром, который обладает единственной (но какой!) полезностью – высокой ликвидностью.

Функцией ценности товара $U(n)$ на однотоварном, (и, в частности, монопольном) рынке является отображение вида $U: n \mapsto U(n) \in \mathfrak{R}_1^{\oplus}$, монотонно возрастающее с ростом n . Функция $U(n)$ всюду выпукла вверх (первый закон Госсена): считается, что покупка $k+1$ единицы любого товара всегда менее полезна, чем была покупка k единицы этого товара.

Потребительский излишек (или *излишек потребителя*) $W(n)$, введенный в экономическую науку Ж. Дюпюи [Dupuit, 1844], служит *мерой выгоды совокупного покупателя* от приобретения товара в данном объеме n при заданной цене p . Количественно потребительский излишек выражается разностью между ценностью товара U и фактическими затратами на его

приобретение V :

$$W(n) = U(n) - V(n). \quad (1.2)$$

Соотношение (1.2) определяет смысл процесса обмена товара на деньги за единицу времени. За данное количество товара n при данной цене p совокупный покупатель выплачивает сумму V . Взамен покупателя удовлетворяют некоторые свои потребности, получая «благо» в объеме U , и имеют выгоду, которая равна излишку совокупного потребителя W . «Механизм» появления излишка потребителя очевиден: часть лиц, купивших данный товар, была готова купить его по цене, более высокой, чем фактически зафиксированная на данном рынке в данное время. Величина выручки продавца от продажи товара V была бы равна его ценности U в том случае ($W = 0$), если бы *каждый* покупатель платил за купленную им часть товара максимальную из приемлемых для него цен. Но часть покупателей платит меньше той максимальной суммы, которую они готовы были заплатить. Так образуется излишек потребителя (численно ему соответствует площадь заштрихованной области на рис. 1).

На однотоварном рынке, очевидно, продавец «недополучил» сумму,

$$W(p) = \int_p^{\bar{p}} n(x) dx, \quad (1.3)$$

равную излишку потребителя вида

где $n(p)$ – функция совокупного спроса на товар. При ценах выше некоторого значения \bar{p} ($p > \bar{p}$) потребительский спрос исчезает (покупатели не в состоянии оплачивать нужный им товар). Из (1.3) ясно, что спрос на

однотоварном рынке равен

$$n(p) = -W'_p. \quad (1.4)$$

Интегрируя по частям выражение (1.3), получаем

$$W(n) = -n p(n) + \int_n^n p(x) dx. \quad (1.5)$$

$$U(n) = \int_{\bar{n}}^n p(x) dx,$$

(1.6) Сравнив (1.5) с (1.2), заключаем, что

где $\bar{n} = \text{const}$ – параметр, характеризующий *качество* этого товара.

При объемах потребления ниже \bar{n} ($n < \bar{n}$) торговля данным товаром становится экономически невыгодной. Из (1.6) получаем, что $p(n) = U'_n$, (1.7)

т.е. на однитоварном рынке предельная ценность товара равна его цене. Это утверждение для многотоварного конкурентного рынка неверно.

Введем, для более простого вида выражений, новую переменную ζ :

$$\zeta = \ln(n / \bar{n}), n \geq \bar{n} \Leftrightarrow n = \bar{n} \exp(\zeta) \Rightarrow d/d\zeta = n (d/dn). \quad (1.8)$$

Переменная *дзета* – безразмерная величина, в логарифмическом масштабе сравнивающая объем потребления с его минимально допустимым значением. В силу соотношений (1.1), (1.7) и (1.8) правомерно записать следующее выражение для стоимости товара:

$$V = nU'_n = U'_\zeta. \quad (1.9)$$

Заметим, что условие (1.7) можно получить совсем простым способом – из критерия максимизации выгоды совокупного покупателя:

$$W(n) = U(n) - pn = \max(n); p = \text{const} \Rightarrow (U'_n = p) \wedge (U''_n < 0).$$

Постоянство цен здесь и далее принимается исключительно для небольших промежутков («единиц») времени.

2. принцип максимизации прибыли продавцов

Рассмотрим розничный потребительский рынок, единственный товар на котором продает совокупный продавец. Будем считать, что за единицу времени товар куплен совокупным покупателем в объеме n по розничной цене p , а стоимость товара определена в виде (1.1). Суммарные издержки $\Omega(n)$ продавца можно представить [Ковалев, 2010, гл.6] в виде

$$\Omega(n) = \bar{\Omega} + \tilde{\Omega}(n); \quad \bar{\Omega} = \text{Const}, \quad (2.1)$$

где $\bar{\Omega}$ и $\tilde{\Omega}$ – соответственно постоянные (не зависящие от n) и переменные издержки продавца *в единицу времени*. Удельные переменные издержки совокупного продавца равны:

$$\tilde{\omega}(n) = \tilde{\Omega} / n. \quad (2.2)$$

Величина $\tilde{\omega}(n)$ зависят от n и, следовательно, от времени. Но в данную конкретную единицу времени $\tilde{\omega}(n)$ можно считать констан-

той 22. В основе теории торговли и фирмы [50 лекций, 2000; Пиндайк, Рубинфельд, 2000; Simon, 1971] лежит принцип максимизации прибыли P , которая для совокупного продавца определяется в виде

$$P = P(n) = V(n) - \Omega(n) = V - \Omega. \quad (2.3)$$

Правомерно представить критерий максимизации прибыли совокупного продавца *в данную единицу времени* в виде

$$P = V(n) - \bar{\Omega} - \tilde{\omega} n = \max(n); \quad \tilde{\omega} = \text{Const}, \quad (2.4)$$

где переменные удельные затраты $\tilde{\omega}$ совокупного продавца мы считаем постоянной величиной *только для данной единицы времени*. Критерий (2.4) дает необходимое и достаточное условия максимума величины P :

$$\begin{aligned} & \left(dV / dn = \tilde{\omega} \right) \wedge \left(d^2V / dn^2 < 0 \right) \Rightarrow \\ & \Rightarrow dV / dn = \tilde{\Omega} / n \Rightarrow \tilde{\Omega} = dV / d\zeta. \end{aligned} \quad (2.5)$$

Отсюда, используя переменную *дзета* (1.7), запишем соотношение вида

$$V = \bar{\Omega} + \int_0^\zeta \tilde{\Omega}(x) dx. \quad (2.6)$$

Проинтегрировав выражение (2.6) по частям, получаем выражение:

$$V = \bar{\Omega} + \zeta \tilde{\Omega} - \int_0^\zeta x \tilde{\Omega}'_x dx. \quad (2.7)$$

Для *совокупного* покупателя ценность и излишек потребителя при покупке n единиц товара обозначим U и W соответственно. Поскольку $V = U - W$, с учётом (2.7), в качестве гипотезы, которую предстоит обосновать, запишем функциональные выражения вида

$$U = \bar{\Omega} + \zeta \tilde{\Omega}; \quad (2.8)$$

$$W = \int_0^\zeta x \tilde{\Omega}'(x) dx. \quad (2.9)$$

3. Издержки совокупного продавца на однотоварном рынке

Из условий (1.9), (2.6) и (2.8) находим

$$\zeta d\tilde{\Omega} / d\zeta + \tilde{\Omega}(\zeta) = \bar{\Omega} + \int_0^\zeta \tilde{\Omega}(x) dx. \quad (3.1)$$

Продифференцировав (3.1), получим уравнение вида

²² Как это делается, например, в отношении цен на все товары для многотоварного потребительского конкурентного рынка в общепринятом критерии (принципе) оптимума потребителя (ПрОП) [Пиндайк, Рубинфельд, 2000, гл.4].

$$\zeta \tilde{\Omega}''_{\zeta} + 2 \tilde{\Omega}'_{\zeta} = \tilde{\Omega}(\zeta). \quad (3.2)$$

Используя результат [Зайцев, Полянин, 1977.а, п.2.2.103], общее решение уравнения (3.2) запишем с помощью цилиндрической функции

минус первого порядка $Z_{-1}(2i\sqrt{\zeta})$ от мнимого аргумента, которая может быть выражена через бесселевы функции [Янке и др., 1977, XIII.A]:

$$\tilde{\Omega}(\zeta) = \zeta^{-1/2} Z_{-1}(2i\sqrt{\zeta}) = \zeta^{-1/2} [C J_1(2i\sqrt{\zeta}) + \bar{C} Y_1(2i\sqrt{\zeta})]; \quad (1.3.3)$$

где $i^2 = -1$, $J_{\nu}(z)$ и $Y_{\nu}(z)$ - соответственно функции Бесселя (1-го рода) и Неймана (иногда называемую функцией Вебера) действительного порядка ν , а C и \bar{C} - комплексные константы. В выражении (3.3) было использовано, что для цилиндрических функций *целого порядка* k [Янке и др., 1977, с.179] верно условие вида $Z_{-k}(z) = (-1)^k Z_k(z)$.

В отношении бесселевых функций (*всех*, а не только $J_{\nu}(z)$ и $Y_{\nu}(z)$) верно следующее [Арсенин, 1974; Кратцер, Франц, 1963; Люк, 1980; Уиттекер, Ватсон, 1962; Янке и др., 1977]:

- все бесселевы функции фиксированного порядка ν , за исключением функции $J_k(z)$ *целого порядка* k , являются аналитическими *многозначными* функциями с точкой ветвления при значении $z = 0$;

- функции Бесселя $J_k(z)$ *целого порядка* k отличаются от *всех* остальных бесселевых функций тем, что они однозначны и остаются конечными при $z \rightarrow 0$.

Отсюда ясно, что, в силу многозначности функции Неймана, в (3.3) следует принять $\bar{C} = 0$. Общее решение уравнения (3.2) таким образом

«сужается» до выражения вида
$$\tilde{\Omega}(\zeta) = C \zeta^{-1/2} J_1(2i\sqrt{\zeta}), \quad (3.4)$$

Ясно, что определение функции переменных издержек продавца над полем комплексных чисел *не имеет реального экономического смысла*. Поэтому необходимо привести выражение (3.4) к некоторому биективному отображению, областью определения и кообластью которого служат неотрицательные действительные числа.

Представив функцию Бесселя $J_k(z)$ [Янке и др., 1977, XIII.A] в виде суммы ряда

$$J_{\nu}(z) = \sum_{k=0}^{+\infty} \{ [(-1)^k (z/2)^{2k+\nu}] / [k! \Gamma(k+\nu+1)] \}; z \in C, \quad (3.5)$$

получаем

выражение

вида

$$J_1(2i\sqrt{\zeta}) = i\sqrt{\zeta} \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^k / [k!(k+1)!].$$

Приняв $C = -i\bar{\Omega}$ ($\bar{\Omega} \in \mathfrak{R}_1^\oplus$), из (3.4) получаем выражение вида

$$\tilde{\Omega} = \tilde{\Omega}(\zeta) = \bar{\Omega} \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^k / [k!(k+1)!]. \quad (3.6)$$

В величинах $\bar{\Omega}$ и $\tilde{\Omega}$ учитываются издержки, связанные *только* с проданным товаром (т.е. с *потреблением* товара, а не с его предложением). Совокупный продавец за данную единицу времени может иметь издержки, большие, чем $\Omega = \bar{\Omega} + \tilde{\Omega}$ (сезонность продаж, конъюнктурные моменты, выплата кредитов, форс-мажорные и иные обстоятельства). Но эта часть издержек не учитывается в величине Ω за *данную* единицу времени.

Используя определение модифицированной функции Бесселя $I_\nu(z)$ [Янке и др., 1977, XIII.B] в виде

$$I_\nu(z) = \sum_{k=0}^{+\infty} (z/2)^{2k+\nu} / [\Gamma(k+1)\Gamma(k+\nu+1)], \quad (3.7)$$

можно

записать:

$$I_l(2\sqrt{\zeta}) = \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^{k+l/2} / [k!(k+l)!]; \quad l = 0, 1, 2, \dots$$

Причем справедливы [Янке и др., 1977, XIII.B] следующие правила дифференцирования:

$$dI_0(2\sqrt{\zeta}) / d\zeta = \zeta^{-1/2} I_1(2\sqrt{\zeta});$$

$$dI_k(2\sqrt{\zeta}) / d\zeta = 0.5 \zeta^{-1/2} [I_{k-1}(2\sqrt{\zeta}) + I_{k+1}(2\sqrt{\zeta})]; \quad k = 1, 2, \dots$$

Учитывая (3.6) и (3.7), функцию *переменных* издержек совокупного продавца представим в виде

$$\tilde{\Omega} = \bar{\Omega} \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^k / [k!(k+1)!] = \bar{\Omega} \zeta^{-1/2} I_1(2\sqrt{\zeta}). \quad (3.8)$$

Полные издержки совокупного продавца запишутся в виде

$$\Omega = \bar{\Omega} [1 + \zeta^{-1/2} I_1(2\sqrt{\zeta})]. \quad (3.9)$$

4. Функциональные зависимости между характеристиками одотоварного потребительского рынка

Ценность товара, учитывая (2.8) и (3.8), определена в виде

$$U = \bar{\Omega} [1 + \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^{k+1} / [k!(k+1)!]] = \bar{\Omega} [1 + \sqrt{\zeta} I_1(2\sqrt{\zeta})]. \quad (4.1)$$

Следовательно, стоимость товара, с учетом выражений (1.9), (3.8) и (4.1),

$$\text{выражается в виде} \quad V(\zeta) = \bar{\Omega} \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^k / (k!)^2 = \bar{\Omega} I_0(2\sqrt{\zeta}). \quad (4.2)$$

Используя выражения (2.6) и (3.8), получаем соотношение вида

$$V = \bar{\Omega} + \int_0^\zeta \tilde{\Omega}(x) dx = \bar{\Omega} + \bar{\Omega} \sum_{k=1}^{+\infty} [\zeta^k / (k!)^2]. \quad (4.3)$$

Эквивалентности выражений (4.2) и (4.3) доказывает, что принятая нами гипотеза (2.8-9) верна. Из двух независимых предпосылок (критерия максимизации прибыли совокупного продавца и равенства цены товара его предельной ценности) получены одинаковые выражение для совокупной стоимости купленного товара.

Учтя, что $d\zeta/dn = 1/n$, отметим, что выполняться условие (2.5):

$$dV/dn = (\bar{\Omega}/n) \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^k / [k!(k+1)!] = \tilde{\Omega}/n = \tilde{\omega}(n). \quad (4.4)$$

Потребительский излишек совокупного покупателя, связанный с продажей ему n единиц товара, имеет вид

$$W = U - V = \bar{\Omega} [\sqrt{\zeta} I_1(2\sqrt{\zeta}) - I_0(2\sqrt{\zeta}) + 1]. \quad (4.5)$$

С другой стороны, учитывая выражение (2.9), правомерно записать:

$$W = \int_0^{\zeta} x \tilde{\Omega}'(x) dx = \bar{\Omega} \sum_{k=2}^{+\infty} \{[(k-1)\zeta^k] / (k!)^2\}. \quad (4.6)$$

Несложно показать, что выражения (4.5) и (4.6) эквивалентны. И это также доказывает, что принятая нами гипотеза (2.8-9) верна.

Прибыль совокупного продавца, с учетом (4.2) и (3.9), имеет вид

$$\begin{aligned} P &= -\bar{\Omega} + \bar{\Omega} \sum_{k=1}^{+\infty} \zeta^k / [(k-1)!(k+1)!] = \\ &= V - \Omega = \bar{\Omega} [I_0(2\sqrt{\zeta}) - \zeta^{-1/2} I_1(2\sqrt{\zeta}) - 1]. \end{aligned} \quad (4.7)$$

Розничная цена товара, с учетом выражения (4.2), выражается в виде

$$p = V/n = \bar{\Omega} e^{-\zeta} I_0(2\sqrt{\zeta}) / \bar{n}. \quad (4.8)$$

Выражение (4.8) определяет неявную однозначную обратную функцию $n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \bar{n})$, которая представляет собой универсальный вид функции совокупного спроса на товар.

Графический вид функции $n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \lambda, \bar{n})$ приведен на рис. 2.

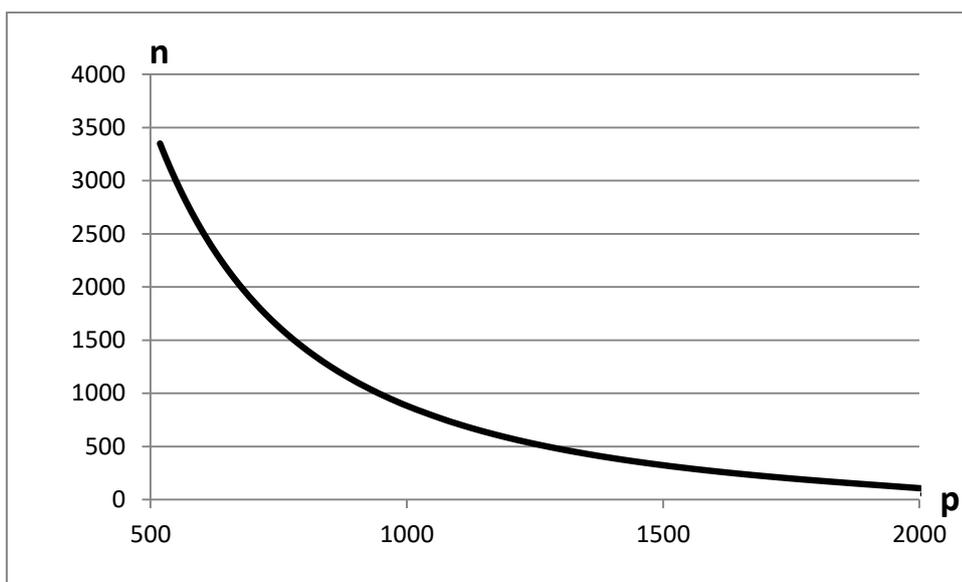


Рис.2. Вид функции совокупного спроса на товар в зависимости от его цены $n = \tilde{n}(p | \bar{\Omega}, \bar{n})$

Производная розничной цены товара по совокупному спросу на него (или, что по смыслу равнозначно, по потреблению) выражается в виде

$$\begin{aligned} dp/dn &= (\bar{\Omega}/n^2) \{ \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^k / [k!(k+1)!] - \sum_{k=0}^{+\infty} \zeta^k / (k!)^2 \} = \\ &= (\bar{\Omega}/n^2) [\zeta^{-1/2} I_1(2\sqrt{\zeta}) - I_0(2\sqrt{\zeta})] = - (V - \tilde{\Omega})/n^2. \end{aligned} \quad (4.9)$$

Из соотношения (4.9) вытекает важное следствие. Коэффициент эластичности совокупного спроса по цене товара определяется в виде

$$\varepsilon_n(p) = - (\Delta n/n) / (\Delta p/p) \cong - (p/n) / (dp/dn),$$

где (здесь и везде далее) $\Delta Y(x)$ обозначает абсолютное приращение функции Y (при изменении аргумента на Δx). Коэффициент эластичности любой функции дает представление о чувствительности изменения функции к изменению аргумента. Принято считать спрос на товар

- эластичным (гибким), если $\varepsilon_n(p) > 1$;
- и неэластичным (жестким), если $0 \leq \varepsilon_n(p) \leq 1$.

С учетом соотношения (4.9) можно записать:

$$\varepsilon_n(p) = V / (V - V'_\zeta) = 1 + \tilde{\Omega} / (V - \tilde{\Omega}) > 1.$$

Стоимость товара на потребительском розничном рынке по смыслу не должна быть меньше переменных затрат совокупного продавца, значит, одотоварный (и, в частности, монопольный, см. [Черепанов, 2013.b]) рынок всегда является эластичным. Что неверно для многотоварных конкурентных

рынков. Исключение составляет ситуация, когда наблюдается «эффект Гиффена» (см., например, [Горбунов, 2004, п.1.2.1]).

Использованные источники:

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. (1998): Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: Юнити.
2. Айвазян С.А. (2010). Методы эконометрики. М.: Инфра-М.
3. Арсенин В.Я. Методы математической физики и специальные функции. (1974): М.: Наука.
4. БСЭ (Большая Советская Энциклопедия). (1978). Эконометрия. М.: Советская Энциклопедия, т.29, с.600.
5. (<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153166/Эконометрия>).
6. БЭС (Большой Энциклопедический Словарь) (1997). М.: изд. «Большая Российская Энциклопедия».
7. Вербик М. (2008): Путеводитель по современной эконометрике. / Пер. с англ. М.: Научная книга.
8. Горбунов В.К. (2004): Математическая модель потребительского спроса. М.: Экономика.
9. Зайцев Ф.В., Полянин А.Д. (1997): Справочник по нелинейным обыкновенным дифференциальным уравнениям. М.: Факториал.
10. Ковалев С.В. (2010): Экономическая математика. М.: Крокос.
11. Кратцер А., Франц В. (1963): Трансцендентные функции. / Пер. с англ. М.: ИЛ.
12. Люк Ю. (1980): Специальные математические функции и их аппроксимации. / Пер. с англ. М.: Мир.
13. Мхитарян В.С., Дуброва Т.А. и др. (2011): Эконометрика. М.: Проспект.
14. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. (2000): Микроэкономика. / Пер. с англ. М.: Дело.
15. Тихомиров Н.П. (2003). Эконометрика. М.: Экономика.
16. Уайльд Д. (1967): Методы поиска экстремума. / Пер. с англ. М.: Наука.
17. Уиттекер Э.Т., Ватсон Дж.Н. (1963): Курс современного анализа, том II. / Пер. с англ. М.: Физматгиз.
18. Черепанов Е.В. (2012): Нетрадиционные вероятностно-статистические методы для социально-экономических и социологических исследований. М.: Спутник Плюс.
19. Черепанов Е.В. (2013.a). Математическое моделирование неоднородных совокупностей экономических данных. М.: Государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ).
20. Черепанов Е.В. (2013.b): О количественном описании монопольного потребительского рынка. // Гуманитарные и социальные науки, 1, 107-117. Ростов: изд. ЮФУ, 4, 47-64.
21. (http://www.hses-online.ru/2013/01/08_00_05/12.pdf).
22. Черепанов Е.В. (2013.c): Критерии оптимизации структуры потребления

на многотоварных рынках. // Математико-статистический анализ социально-экономических процессов. Межвузовский сборник научных трудов, вып. 10. М.: Государственный университет экономики, статистики и информатики «МЭСИ», 117-122.

23. Черепанов Е.В. (2013.d): Математическое описание многотоварного потребительского рынка. В кн.: Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. Материалы XI Международной научно-практич. конфер. М.: Международный центр науки и образования, 2013, 105-114.

24. Черепанов Е.В. (2014): Функциональные взаимосвязи между характеристиками потребления, торговли и производства. // Гуманитарные и социальные науки, 4, с. 47-64.

25. (<http://www.hses-online.ru/2014/04/06.pdf>).

26. Черепанов Е.В. (2015): Математическое введение в теорию производства, торговли и потребления. // Экономика и социум, 1(14). Электронный научный журнал (www.iupr.ru).

27. (http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Cherepanov%20E.V.%20.pdf).

28. Янке Е., Эмде Ф., Леш Ф. (1977): Специальные функции. / Пер. с нем. М.: Наука.

29. 50 лекций по микроэкономике. (2000): Коллект. авторов. В 2-х т. С.-Пб.: Экономическая школа.

30. Dupuit J. (1844): De la mesure de l'utilite des travaux publics // Annales des ponts et chaussees, VIII, ser. 2, 332-375.

31. Jevons W.S. (1862): Notice of a General Mathematical Theory of Political Economy. In: «British Assoc. for the Advancement of Science». Report of the 32 Meeting Transaction of the Sections. L.J. Murray, pp. 158–159.

32. Jevons W.S. (1866): Brief of a general mathematical theory of political economy. // Journal of the Statistical Society of London, XXIX, № 2, 282-287.

33. Simon H. (1971): Theories of decision-making in economics and behavioral science // Microeconomics: Selected Reading. Ed. by E. Mansfield, N.Y.

34. Viner J. (1952): Cost curves and supply curves. In: «Readings in Price Theory». Homewood.

*Черкашин М.О.
студент*

Баженев Р. И.

*зав.кафедрой информатики и вычислительной техники
Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема
Россия, г. Биробиджан*

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА И АНАЛИЗА КУРСОВОЙ ПОДГОТОВКИ В ИНСТИТУТЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Аннотация

В статье описана информационная система для более эффективной работы института повышения квалификации педагогических работников, которая сможет автоматизировать процесс по сбору, обработке, хранению и анализу информации о прохождении всех видов курсовой подготовки. Разработанный программный продукт позволяет организовать более эффективную деятельность института повышения квалификации, упростить работу, связанную с формированием образовательных отношений.

Ключевые слова: информационная система, моделирование, функциональная модель, проектирование системы.

Новое федеральное законодательство в сфере образования привело к значительному росту спроса на образовательные услуги ОГАОУ ДПО «Институте повышения квалификации педагогических работников»: повышение квалификации и профессиональную переподготовку педагогических кадров, что в свою очередь актуализировало проблему учёта прохождения всех видов курсовой подготовки педагогическими работниками Еврейской автономной области, её периодичности.

За последнее время предпринято немало усилий по совершенствованию содержания и форм работы в системе повышения квалификации и методической поддержки педагогов. Все шире используется модульный способ построения программ повышения квалификации, позволяющий включать блоки и разделы, ориентированные на интересы отдельных групп слушателей. Получает распространение накопительный принцип организации обучения: в общий зачет принимается работа слушателей на краткосрочных курсах и семинарах, участие в мероприятиях по обмену опытом. Все это засчитывается в ходе итоговой аттестации при оценке выполнения индивидуальной программы повышения квалификации педагога. Для учета, анализа и планирования всех видов повышения квалификации требуется информационная система.

Проблемами разработки информационных систем занимались различные ученые. В.Н.Виноградов и др. рассмотрели единую Государственную информационную систему мониторинга аттестации

научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации в диссертационных советах [1]. Модели поддержки жизненного цикла непрерывной подготовки специалистов разработали И.Г.Кревский и др. Г.Х.Ирзаев представил информационную систему эвристического прогнозирования технологичности радиоэлектронных средств на ранних этапах проектирования [3]. Разработку web-ориентированной информационной системы мониторинга и управления процессом прохождения производственной практики провели А.А.Рыбанов, А.В.Рыльков [4]. Е.А.Шелестов и Е.В.Кийкова [5] провели разработку web-представительства филиала «Распределительные сети» ОАО «Сахалинэнерго». Информационную поддержку дайвинга в Приморском крае показали А.С.Назаров и др. [6]. В.А.Векслер и О.Я.Дубей разработали автоматизированное рабочее место администратора гостиницы как корпоративную информационную систему для малого бизнеса [7]. И.Д.Белюсова и М.А.Моторина разработали автоматизированное рабочее место механика автотранспортного предприятия [8]. Программный комплекс «Advanced tester» в аспекте проектирования индивидуальных тестов в автоматизированной информационной системе изучал С.В.Козлов [9]. В.А.Глаголев и А.Ю.Трифорова разработали информационную систему расчета экономического ущерба от технологического нарушения в электрических сетях [10]. Организация web-интерфейса поисковых запросов к базе данных исследовали Л.А.Плахотная и А.С.Якимов [11]. Р.И.Баженов и др. разрабатывали информационные системы для различных предметных областей [12-26].

Информационная система позволяет решить несколько прецедентов.

Работнику сферы образования информационная система обеспечит возможность выбора программы повышения квалификации, оперативность в подаче заявок на интересующие курсы и семинары, построения индивидуального маршрута обучения.

Администрации образовательного учреждения – планирование повышения квалификации педагогических работников, планирование аттестации педагогов.

Институту повышения квалификации – размещение предложений об образовательных услугах, автоматизированный свод групп слушателей, доступ к информации о потенциальных потребителях услуг, возможность организации дистанционного повышения квалификации, анализ деятельности.

Муниципальным органам управления образованием – возможность координации, планирования и исполнения плана повышения квалификации педагогических работников образовательных учреждений муниципалитета.

Специалистам Комитета образования Еврейской автономной области – комплексный анализ контингента работников образования, координация

системы повышения квалификации работников образования, возможность формирования государственного задания на предоставление государственных услуг по повышению квалификации.

В результате анализа предметной области выделены основные функции информационной системы анализа и учета курсовой подготовки являются:

5. регистрация работников образовательных учреждений;
6. выбор курсов, форм повышения квалификации;
7. планирование работы ОблИПКПР и муниципальных методических кабинетов (формирование государственного задания);
8. формирование заявок на курсы повышения квалификации;
9. формирование отчетов по повышению квалификации педагогических работников различных категорий, муниципальных образований, образовательных учреждений.

На основании обозначенных функций разработаны диаграмма вариантов использования, концептуальная схема базы данных и физическая модель (рис. 1, 2, 3).

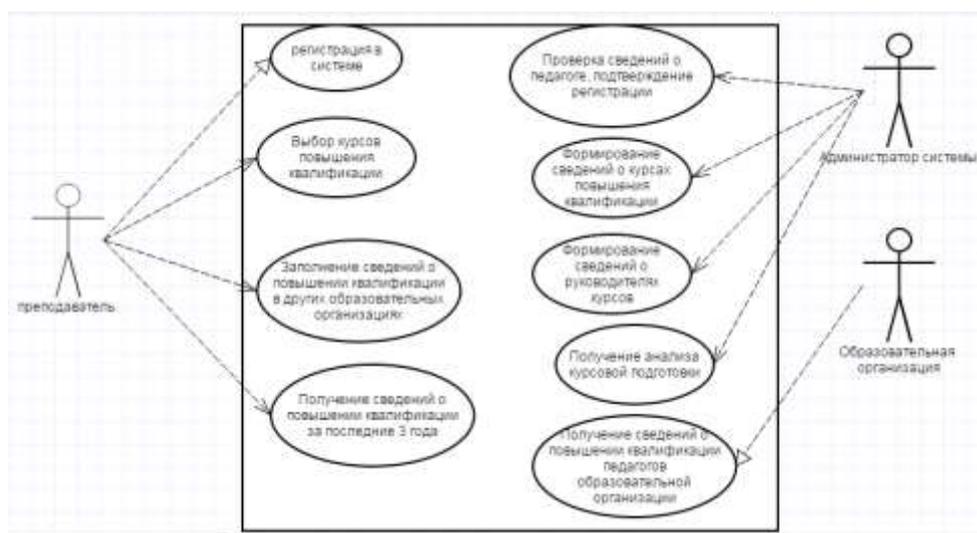


Рисунок 1 - Диаграмма вариантов использования

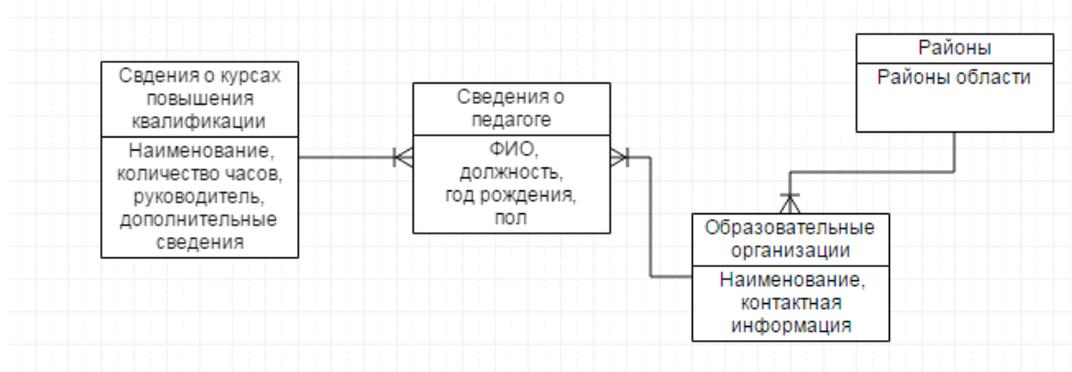


Рисунок 2 - ER диаграмма данных

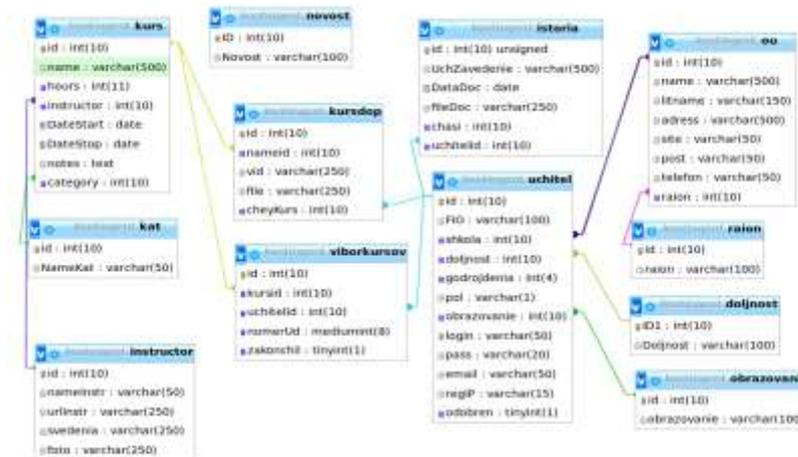


Рисунок 3 - Физическая модель

В систему можно попасть только после авторизации (рис.4). В настоящее время реализовано два кабинета: для пользователя с правами администратора и для слушателя.

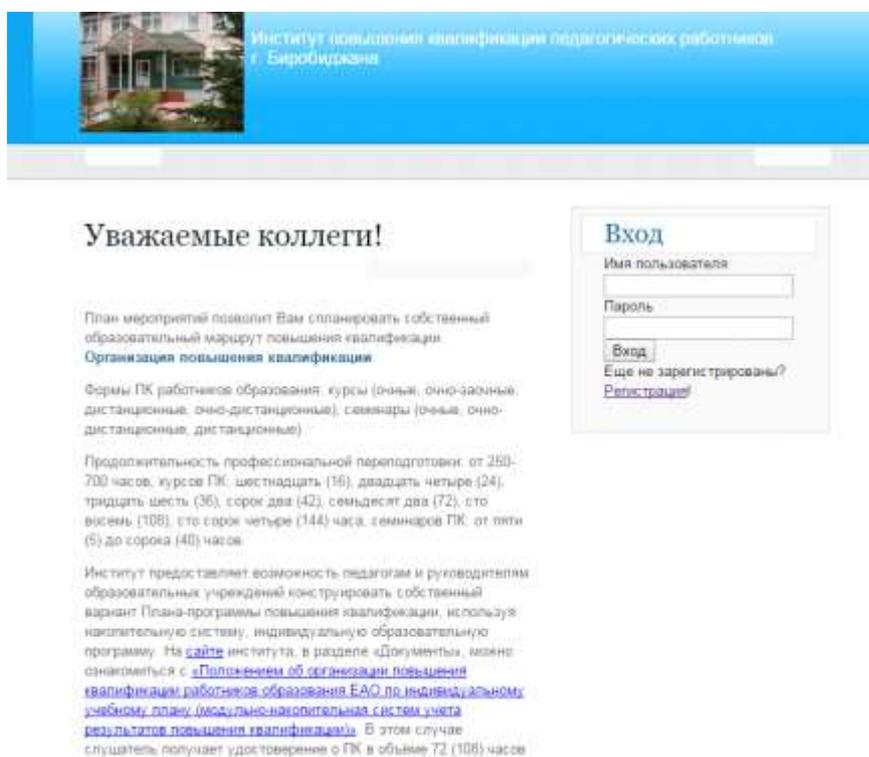


Рисунок 4 – Титульная страница информационной системы

Для новых пользователей предусмотрена процедура регистрации. Необходимо нажать на ссылку «Регистрация» и заполнить предложенную форму (рис. 5). Для исключения ошибок ввода предусмотрены поля выбора значений. Поле «Школа» зависимо от содержания поля «Район» – подставляются образовательные организации того района, который выбран выше.



Регистрация нового пользователя

Для регистрации в системе необходимо заполнить предлагаемую ниже форму:

Фамилия Имя Отчество (полностью):

Район:

Школа:

Должность:

Год рождения:

Пол:

Образование:

E-mail:

Желаемый логин:

Вход

Имя пользователя:

Пароль:

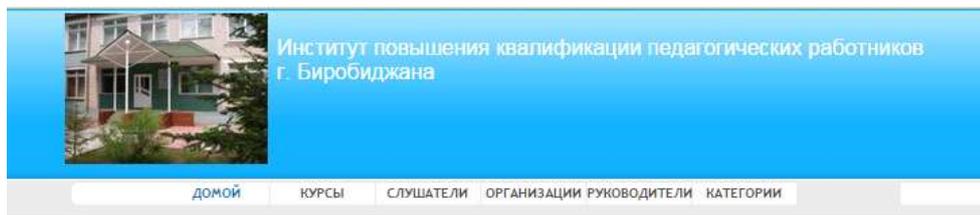
Еще не зарегистрированы?

[Регистрация!](#)

Рисунок 5 – Форма регистрации нового пользователя

Окончательная регистрация возможна только после проверки введенных данных администратором системы.

Рассмотрим возможности личного кабинета администратора системы (рис. 6). Верхнее меню предлагает работу с той или иной таблицей. Паровое меню необходимо для формирования отчетов информационной системы. На главной странице отображается статистика информационной системы: сколько пользователей зарегистрировано в системе, сколько пользователей зарегистрировалось, но их информация еще не проверена администратором, сколько образовательных учреждений в системе, сколько курсов предлагается для записи.



Кабинет администратора системы

Добро пожаловать в кабинет администратора системы.

Действия:

- [Просмотр и редактирование курсов](#)
- [Сформировать учебные группы](#)
- [Активировать новых пользователей](#)

Отчеты

- [Формирование учебных групп \(все доступные\)](#)
- [Формирование учебных групп \(ближайший месяц\)](#)
- [Отчет о контингенте \(на 31 декабря\)](#)
- [Сводный отчет по слушателям за 3 года](#)
- [Общий список слушателей \(Район, школа\)](#)

Статистика

Зарегистрировано:

7 слушателей (из них 1 не активирован);

10 образовательных организаций;

запланировано 6 курсов;

Рисунок 6 – Кабинет администратора системы

Пункт меню «Курсы» в информационной системе выводит список всех доступных курсов (в институте повышения квалификации педагогических работников планирование на полгода). Обычно это не более десяти курсов. На странице выводится название курса, дата начала курсов, руководитель (рис. 7)

Институт повышения квалификации педагогических работников г. Биробиджана

домой курсы слушатели организации руководители категории выход

Курсы

Доступные курсы

НАЗВАНИЕ	ДАТА НАЧАЛА	РУКОВОДИТЕЛЬ
«Содержание и теория дошкольного образования в условиях введения и реализации федерального государственного образовательного стандарта». 2015-09-14, Закон Жанна Исааковна		
«Школьное социально-гуманитарное образование в условиях перехода на ФГОС основного общего образования». 2015-09-21, Коваленко Валентина Федоровна		
«ИКТ-компетентность педагога». 2015-09-21, Черкашин Михаил Олегович		
«Актуальные вопросы содержания и методики обучения в контексте федеральных государственных стандартов начального общего образования». 2015-10-05, Малышева Елена Александровна		

Отчеты

- ▢ Формирование учебных групп (все доступные)
- ▢ Формирование учебных групп (ближайший месяц)
- ▢ Отчет о контингенте (на 31 декабря)
- ▢ Сводный отчет по слушателям за 3 года
- ▢ Общий список слушателей (Район, школа)

Статистика

Зарегистрировано:
 7 слушателей (из них 1 не активирован);
 10 образовательных организаций;
 запланировано 6 курсов;
 необходимо проверить дополнительных курсов слушателей;

Рисунок 7 – Сведения о курсах

Название курса выводится в виде гиперссылки. Нажав на ссылку администратор системы имеет возможность редактировать информацию о курсе (рис. 8). В форме редактирования есть возможность изменить название курса, дату начала и окончания курса, выбрать из справочника руководителя, прикрепить к сведениям дополнительные файлы (программу курса, расписание, план и пр.). Есть возможность удаления курса. В случае удаления курс помещается в архив и становится недоступным пользователям системы.

Редактирование курса

Курс:

«Содержание и теория дошкольного образования в условиях введения и реализации федерального государственного образовательного стандарта»

Количество часов: 72

Дата начала: 14.09.2015

Описание курса:

Программа курсов повышения квалификации предназначена для воспитателей дошкольных образовательных организаций в условиях реформирования дошкольного образования РФ. В рамках курсов рассматриваются основные проблемы теории и методики дошкольного образования, пути и средства модернизации педагогического процесса ДО в условиях внедрения ФГОС ДО; раскрываются современные формы и методы работы воспитателя, специфика методической работы по организации инновационных процессов ДО.

Руководитель курсов: Закон Жанна Исааковна

Категория слушателей: Дошкольное образование

- Файлы курса:
- [Программа курса](#)
- [Добавить файл](#)

• Название документа:

Выберите файл

Файл не выбран

Отправить

Сохранить

Удалить

Отчеты

- ☐ Формирование учебных групп (все доступные)
- ☐ Формирование учебных групп (ближайший месяц)
- ☐ Отчет о контингенте (на 31 декабря)
- ☐ Сводный отчет по слушателям за 3 года
- ☐ Общий список слушателей (Район, школа)

Статистика

Зарегистрировано:

7 слушателей (из них 1 не активирован);
10 образовательных организаций;
запланировано 6 курсов;
необходимо проверить дополнительных курсов слушателей;

Рисунок 8 – Редактирование сведений о курсе

Пункт меню «Слушатели» предназначен для добавления слушателей в систему и редактирования информации об уже существующих в системе слушателях. Администратору выводится список слушателей, в виде гиперссылок, которые зарегистрировались в системе, но не прошли проверку. Имеется возможность проверить правильность введенных данных и подтвердить регистрацию пользователя. При нажатии на кнопку «Сохранить и выслать письмо» данные сохраняются в базе данных, в таблицу со сведениями о слушателях ставится отметка о том, что сведения прошли проверку, пользователю система генерирует пароль. На указанный пользователем электронный адрес высылается письмо о том, что он зарегистрирован в системе и пароль для входа в систему. Если сведения о пользователе не прошли проверку есть возможность пользователя удалить (рис. 9).

Слушатели:

Для редактирования информации о слушателе щелкните по ФИО

• [Сидорова Анжела Олеговна](#) - МБОУ СОШ №23, г. Биробиджан

id	20
ФИО:	Сидорова Анжела Олеговна
Должность:	Учитель
Год Рождения:	1987
Образование:	Специалитет
Логин:	sidorova
Пароль:	5MpDnxsP
E-mail:	sidorova@ipkpr.ru
Образовательная организация:	МБОУ СОШ №23
<input type="button" value="Сохранить и выслать письмо"/> <input type="button" value="Удалить"/>	

Слушатели

- Не активированные слушатели
- Слушатели по организациям
- Требуются курсы в этом году

Районы:

- г. Биробиджан
- Биробиджанский
- Ленинский
- Октябрьский
- Облученский
- Смидовичский
- Прочие

Рисунок 9 – Редактирование сведений о курсе

На этой странице меняется правое меню. В разделе «Районы» можно отфильтровать пользователей по районам области. Пункт меню «Слушатели по организациям» позволяет вывести список слушателей сгруппированных по образовательным организациям. Справа предусмотрен фильтр по районам области. Организации и слушатели выводятся в виде гиперссылок, щелкнув по которым можно в правом окне получить дополнительную информацию об объекте. Для организации выводятся следующие сведения:

- полное наименование организации,
- адрес,
- телефон,
- адрес электронной почты.

Рассмотрим отчеты в системе (рис.10).

Меню «Отчет о контингенте (на 31 декабря)» позволяет сформировать отчет о деятельности института повышения квалификации за календарный год. В отчет включены следующие сведения:

13. количество слушателей по полу,
14. по возрасту (до 25 лет, 25 – 35 лет, 35 – 50 лет, старше 50),
15. по уровню образования.

Отчет позволяет построить сводную таблицу.

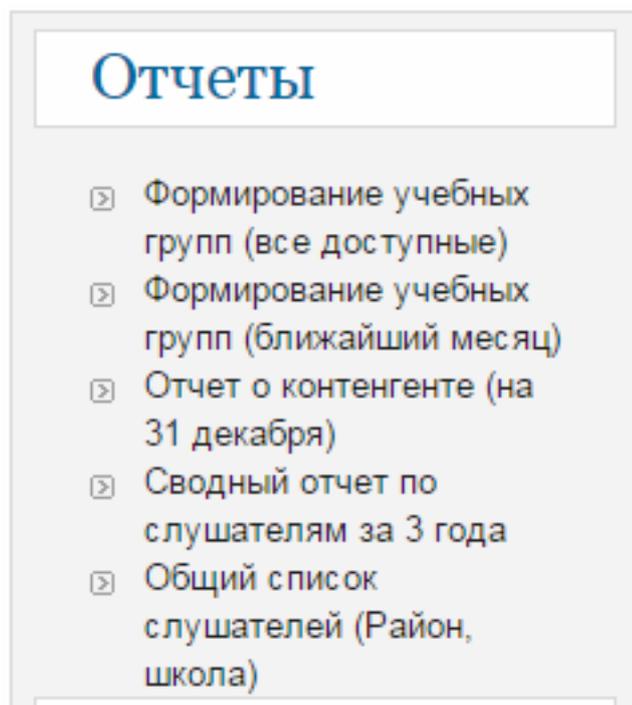


Рисунок 10 - Отчеты

«Сводный отчет по слушателям за последние 3 года» выводит

2. ФИО слушателя;
3. образовательная организация;
4. район;
5. курс на котором учился слушатель;
6. количество часов на курсе.

Отчет выводится в виде электронной таблицы и позволяет сформировать сводную таблицу.

Моделирование и автоматизация учета и анализа курсовой подготовки позволило сократить издержки на работу по формированию учебных групп, анализу курсовой подготовки слушателей, а также позволило уменьшить время для получения оперативной информации в процессе управления повышением квалификации.

Использованные источники:

1. Виноградов В.Н., Чернова Я.Г., Кубряк О.В. Единая Государственная информационная система мониторинга аттестации научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации (ЕГИСМ) в диссертационных советах // Информатизация Образования и науки. 2014. № 2 (22). С. 12-22.
2. Кревский И.Г., Глотова Т.В., Деев М.В. Модели поддержки жизненного цикла непрерывной подготовки специалистов. // Фундаментальные исследования. 2013. № 10-5. С. 991-995.
3. Ирзаев Г.Х. Информационная система эвристического прогнозирования технологичности радиоэлектронных средств на ранних этапах проектирования // Информационные технологии в проектировании и производстве. 2006. № 3. С. 40-46.

4. Рыбанов А.А., Рыльков А.В. Разработка web-ориентированной информационной системы мониторинга и управления процессом прохождения производственной практики // Молодой ученый. 2013. № 7. С. 34-36.
5. Шелестов Е.А., Кийкова Е.В. Разработка web-представительства филиала «Распределительные сети» ОАО «Сахалинэнерго» // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 7 (39). С. 87-93.
6. Назаров А.С., Разицкий А.С., Лаврушина Е.Г. Информационная поддержка дайвинга в Приморском крае // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 9 (36). С. 87-89.
7. Векслер В.А., Дубей О.Я. Автоматизированное рабочее место администратора гостиницы – корпоративная информационная система для малого бизнеса // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 92-95.
8. Белоусова И.Д., Моторина М.А. Разработка автоматизированного рабочего места механика автотранспортного предприятия // Современная техника и технологии. 2015. № 3 (43). С. 60-62.
9. Козлов С.В. Программный комплекс «Advanced tester»: проектирование индивидуальных тестов в автоматизированной информационной системе // Современная педагогика. 2014. № 9 (22). С. 55-61.
10. Глаголев В.А., Трифонова А.Ю. Разработка информационной системы расчета экономического ущерба от технологического нарушения в электрических сетях // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 6-1 (38). С. 27.
11. Плахотная Л.А., Якимов А.С. Организация web-интерфейса поисковых запросов к базе данных // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5-1 (37). С. 25.
12. Баженов Р.И., Баженова Н.Г., Белов И.В., Кардаш А.С. О разработке информационной системы оценки учебных достижений студентов // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 12-3 (44). С. 73-85.
13. Баженов Р.И., Глухова А.А. Разработка информационной системы учета заказов в компьютерной мастерской // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 6-1 (38). С. 30.
14. Баженов Р.И., Гринкруг Л.С. Информационная система абитуриент-деканат ФГБОУ ВПО «Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема» // Информатизация и связь. 2013. № 2. С. 97-99.
15. Баженов Р.И., Гринкруг Л.С. Информационная система по расчету и распределению нагрузки профессорско-преподавательского состава ФГБОУ ВПО «Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема» // Информатизация и связь. 2012. № 5. С. 75-78.
16. Баженов Р.И., Кривошеева О.Н. Разработка автоматизированной информационной системы для учета деятельности по обслуживанию и

ремонту пожарных и охранных комплексов // Современная техника и технологии. 2014. № 6 (34). С. 11.

17. Баженов Р.И., Кузнецова Я.И. О разработке информационной системы по учету благотворительной помощи в малой организации // Современная техника и технологии. 2014. № 6 (34). С. 10.

18. Баженов Р.И., Мохно Д.Е. О разработке информационной системы по учету оценочных средств в университете // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5-1 (37). С. 24.

19. Баженов Р.И., Никитин А.В. О разработке информационной системы по контролю над пролонгацией страховых договоров // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 6-1 (38). С. 25.

20. Баженов Р.И., Семёнова Д.М. О разработке информационной системы учета деятельности членов общественной молодежной палаты // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 6-1 (38). С. 26.

21. Карданов А.З., Баженов Р.И. Разработка программной системы по расчету работы конструкции бесстыкового пути // Современная техника и технологии. 2014. № 8 (36). С. 37-46.

22. Костин А.А., Баженов Р.И. Разработка информационной системы учета изъятия драгоценного металла из оборудования // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 8-1 (40). С. 108-119.

23. Манойленко И.Г., Баженов Р.И. Разработка информационной системы распечатки дипломов государственного образца для высшего профессионального образования // Современная техника и технологии. 2014. № 7 (35). С. 75-86.

24. Манойленко И.Г., Вихляев С.В., Моисеев В.В., Баженов Р.И. О разработке информационной системы оценки рейтинга преподавателей // Современная техника и технологии. 2014. № 12 (40). С. 70-79.

25. Надеяева Е.В., Баженов Р.И. Разработка информационной системы учебного отдела учреждения начального профессионального образования // Современная техника и технологии. 2014. № 12 (40). С. 23-31.

26. Смикун А.Л., Баженов Р.И. Разработка информационной системы отдела связи // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/55332> (дата обращения: 20.06.2015).

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Аннотация

В статье проводится анализ проблем формирования инновационной экономики в России. Предлагаются меры по стимулированию инновационной активности предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, кластеры, интеграционное сотрудничество.

Современные императивы развития российской экономики непосредственно связаны с формированием вектора на инновационное развитие всех секторов экономики на основе активного использования научных и научно-технических достижений в реальную практику хозяйственной деятельности предприятий. Интенсивность ведения инновационной деятельности во многом определяет уровень развития экономической деятельности страны. Тогда как показатели уровня инновационной активности российских предприятий являются невысокими по сравнению с ведущими зарубежными странами (рис.1). Для примера, инновационная активность крупных предприятий в странах ЕС достигает 68-73%, в малом бизнесе уровень инновационной активности предприятий значительно разнится: от 13% в Бельгии до 60% в Ирландии [1].

По данным аналитического доклада «Глобальный индекс инноваций 2013», предоставленным международной бизнес-школой INSEAD, Корнельским университетом (Cornell University) и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO), лидирующее положение в сфере инноваций занимают Швейцария, Швеция, Великобритания, Нидерланды, США. Россия заняла 62 место в списке из 142 стран между Иорданией (61) и Мексикой (63).

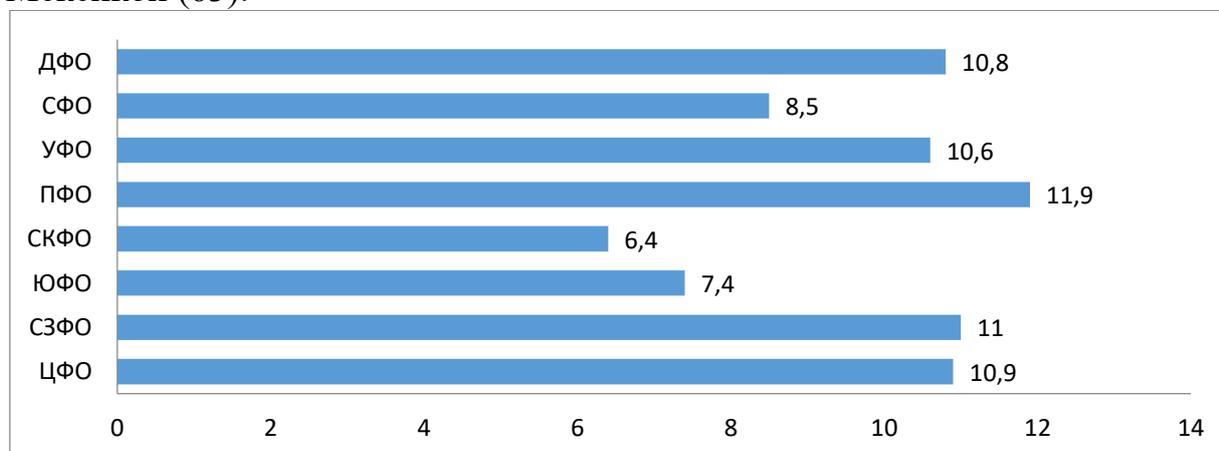


Рис. 1. Удельный вес инновационно-активных организаций в регионах РФ, %

Наша страна опустилась по 11 позиций по сравнению с показателями предыдущего года. Как утверждают исследователи в докладе, одними из сильных сторон России являются качество человеческого капитала (33 место), развитие бизнеса (43 место), развитие знаний (48 место) и инфраструктура (49 место). К чертам, мешающим развитию инновационной деятельности в России исследователи относят несовершенство институтов (87 место), низкие показатели развития внутреннего рынка (74 место) и результаты творческой деятельности (101 место).

Исследованию факторов и условий формирования инновационной экономики в России уделяют внимание многие исследователи [2-7]. Причем высказываются разные мнения относительно механизмов и инструментов инновационного развития.

Так, например, А.Ю. Никитаева обращает внимание на необходимость развития форм социального партнерства, механизмов ГЧП в реализации проектов инновационного развития [4]. Соглашаясь с мнением А.Ю. Никитаевой, Л. Г. Матвеева, А.В. Иванов, а также ряд других ученых в качестве наиболее эффективной формой взаимодействия считают кластерные структуры, которые в наибольшей степени обеспечивают капитализацию ресурсов модернизации [2]. О.А. Чернова особое внимание уделяет рассмотрению данной проблемы в региональном разрезе, рассматривая получаемые синергетические эффекты при разных формах взаимодействия предприятий, а также влияние функционирования кластерных структур на уровень сбалансированности регионального развития [8].

Несколько иное мнение имеет А.А. Свирина, которая считает, что в настоящее время в России государство не оказывает значительное влияние на развитие инновационных процессов, а сами инновации имеют место в основном по инициативе частного сектора [5]. Результатом недостаточного внимания государства к стимулированию инновационных процессов по ее мнению является неразвитость инновационной инфраструктуры, отсутствие институциональных условий для стабильного развития инновационно-производственной компании, незаинтересованность высшего менеджмента к внедрению инноваций (например, отсутствие налоговых льгот для инновационных предпринимательских структур крупного и среднего бизнеса).

Разделяя в целом взгляды А.А. Свириной, А.Ю. Лукьянова и Л.В. Погосян замечают, что государство в настоящее время не имеет эффективных инструментов и механизмов, которые бы обеспечивали благоприятные условия для внедрения научных, социальных, предпринимательских новшеств. Данные исследователи считают, что российским предпринимателям предоставляется недостаточно льгот для мотивации использования нововведений, отсутствует четко

сформулированный федеральный проект по формированию национальной инновационной системы.

Отметим, что все это усугубляется недостатком высококвалифицированных кадров на всех уровнях управления. В частности, в настоящее время, несмотря на прилагаемые усилия со стороны государства, остается неразвитой система взаимодействия высших учебных заведений и предприятий в сфере реализации совместных инновационных проектов, не развиты механизмы коммерциализации научных проектов и разработок.

Для решения обозначенных проблем представляется необходимым, прежде всего смены парадигмы управления инновационным развитием экономических систем. Необходима не только приоритетная поддержка «точек роста», но и максимально полное задействование потенциала всех экономических субъектов региональной системы, в том числе тех, которые отличаются низким уровнем социально-экономического развития, «облагораживание» низкотехнологичного бизнеса на основе постепенного вовлечения его в модернизационные проекты, активизации латентного потенциала периферийных территорий, имеющих значительные недоиспользованные ресурсы инновационного развития [6,7].

При этом заметим, что необходим комплексный подход к решению обозначенных задач, который включает разработку соответствующих инструментов и механизмов по следующим направлениям:

- развитие институциональных механизмов, стимулирующих интеграционные взаимодействия в сфере инноваций отдельных субъектов региональной системы;
- разработку механизмов взаимоувязанности стратегий и программ регионального и отраслевого развития;
- стимулирование интеграционных взаимодействий науки и бизнеса с целью повышения уровня коммерциализации инноваций;
- формирование положительного имиджа предпринимателя-инноватора с целью пропагандирования инновационной активности среди населения;
- создание механизмов закрепления высококвалифицированных кадров на периферийных территориях с целью стимулирования процессов инновационного развития.

Безусловно, реализация обозначенных задач предполагает активную поддержку со стороны государства, в том числе посредством реализации целевых программ, предоставления грантов и субсидий для предприятий, осуществляющих инновационную деятельность. Представляется, что предложенные меры будут способствовать формированию инновационной экономики в России.

Использованные источники:

1. Антончиков С. Исследование «Инновационная активность МСП в России и Евросоюзе и факторы ее развития» [электронный ресурс] // МСП Банк. URL: http://www.mspbank.ru/ru/analytical_center/otchety_partnerov/niisp/innovation_activity_of_smes_in_russia_and_the_european_union
2. Иванов А.В., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Капитализация ресурсов промышленного предприятия в составе кластера в стратегиях инновационного развития // Инженерный вестник Дона Т. 27. №4. 2013.
3. Лукьянова А. Ю., Погосян Л.В. Проблемы инновационного развития России // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва).Т. I. - М.: РИОР, 2011.
4. Никитаева А.Ю. Государственно-частное партнерство в инновационном развитии промышленной сферы: направления и механизмы реализации на региональном уровне // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №34. С. 9-15.
5. Свирина А.А. Проблемы развития инновационной экономики в Российской Федерации // Креативная экономика. 2007. С. 41-45.
6. Чернова О.А. Системообразующие принципы формирования траектории инновационного развития региона // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. №10 (104). С. 46-51.
7. Чернова О.А. Содержание инновационных процессов в контексте регионального развития // Вестник Томского государственного университета. 2008. №316. С. 155-160.
8. Чернова О.А. Моделирование инновационно ориентированных кластеров в контексте проблем повышения сбалансированности развития экономики региона // Экономический анализ: теория и практика. 2011. №47. С. 14-21.

*Чернова М.Г.
соискатель
Пермяков Ю.В.
аспирант
ЮФУ*

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ КАК ДОРОГА В БУДУЩЕЕ

В настоящих условиях, когда каждый родитель заинтересован в предоставлении своему ребенку возможности обучения в престижном вузе, но не всегда имеет возможность оплатить ему обучение из собственных накоплений, возникает вопрос о получении образовательного кредита. Образовательный кредит представляет собой достаточно новое явление для России, но постепенно набирает популярность. Цель данной статьи заключается в рассмотрении образовательного кредита как одного из инструментов финансирования обучения.

Образовательный кредит представляет собой целевой кредит на образование и сопутствующие расходы [2]. Как правило, он выдается под поручительство родителей будущего студента или под залог имущества, есть также возможность получения кредита без обеспечения. Достаточно часто возникает вопрос, так ли уж необходимо оформлять образовательный кредит? В качестве альтернативы рассматривается возможность получения потребительского кредита [1].

Сравнивая данные банковские продукты, отметим, что в отличие от потребительского, кредит на образование является целевым и имеет льготный период. Потребительский и образовательный кредиты отличаются друг от друга процентными ставками и сроками кредитования. Кроме того, для некоторых банков имеет значение, для обучения в каком вузе берется кредит.

Для оценки перспектив использования такого инструмента как образовательный кредит был проведен опрос среди студентов экономического факультета ЮФУ, обучающихся на коммерческой основе. Одна из задач данного опроса состояла в том, чтобы выявить, знают ли сами студенты о таком виде кредитования в России. Результаты опроса представлены на рисунке 1.



Рис 1. Анализ осведомленности студентов ЮФУ об образовательном кредитовании

Из данных, приведенных на рисунке видно, что большинство студентов до этого не знают о возможности получения такого кредита в России. Некоторые опрошенные также отметили, что у них нет доверия к такому виду кредитования, так как нет долгой практики его использования. Высказывалось мнение о том, что брать образовательный кредит имеет смысл только тогда, когда есть уверенность в том, что профессиональная деятельность после окончания обучения будет приносить высокий и стабильный доход. То есть, решение вопроса «брать или не брать образовательный кредит?» - это повод для того, чтобы задуматься о том, правильно ли выбрана специальность, является ли она востребованной на рынке труда.

При ответе на вопрос, что может сдерживать в получении

образовательного кредита, учитывая, что ставки по нему значительно ниже, чем при потребительском кредитовании (образовательный кредит – 12% годовых, потребительский кредит – 20%), были получены следующие ответы (рис. 2):



Рис 2. Результаты ответа на вопрос «Что вас сдерживает в оформлении образовательного кредита?»

Следующий вопрос касался того, был бы популярным образовательный кредит, если бы профессиональное образование можно было бы получать только на коммерческой основе. При ответе на этот вопрос большая часть студентов отметила, что это была бы хорошая возможность для семей, которые не в состоянии выделить средства на образование детей (рис. 3). Кроме того, некоторые студенты признали, что образовательный кредит позволил бы им быть материально независимыми от родителей.

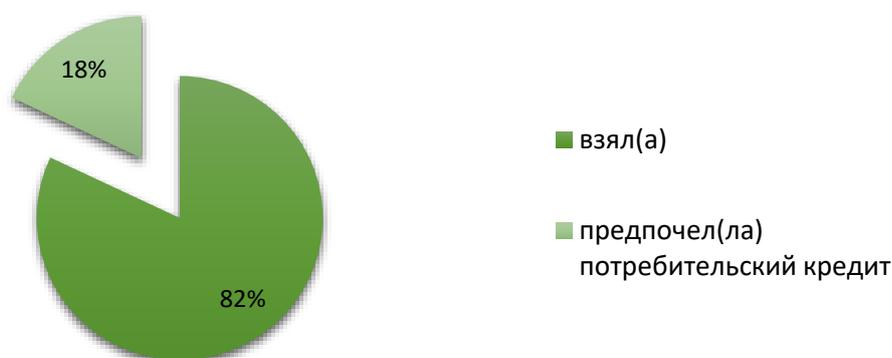


Рис 3. Удельный вес студентов, которые были бы готовы оформить образовательный кредит для своих детей при отсутствии возможности обучения за счет бюджетных средств

Отметим, что во многих странах уже давно практикуется кредитование получения образования. Например, Великобритании из-за высокой стоимости образования жители часто прибегают к образовательным кредитам. Интересно так же то, что возвращается он только после того, как молодой специалист найдет высокооплачиваемую работу. Как только зарплата превысит 21 тысячу фунтов в год, он отдает за образовательный

кредит 9% от того, что заработал сверх этой суммы. Если же зарплата меньше этой суммы, все выплаты автоматически прекращаются. Такой способ выплаты кредита позволит уравнивать всех граждан в возможности получения высшего образования, несмотря на ряд бюджетных проблем [4].

В Германии студенты в основном получают бесплатное образование, однако все равно существуют расходы на оплату жилья и прочие бытовые нужды. Некоторые покрывают эти расходы с помощью подработки в разных фирмах. Тем не менее, государство старается сделать основной упор на образование и способствуют тому, чтобы будущие специалисты все больше и больше времени и сил уделяли учебе. Для этого в Германии создали систему образовательных кредитов, которая считается одной из самых развитых на сегодняшний день. Если студент не хочет обременять своих родителей, но при этом получить качественное образование ему достаточно обратиться в банк за кредитом на образование. Студент получает беспроцентную ссуду на время обучения. Спустя пять лет после окончания учебы придется вернуть всего половину суммы, притом не единовременно. Существуют весьма формальные ограничения для получения ссуды: это возраст до 30 лет и невысокий доход семьи (до 1500 евро). Данная программа очень популярна, так как в ней участвует до четверти всех немецких студентов. Вернуть долг надо в течение 20 лет, что не так сложно для молодого специалиста.

Абсолютно отличается система кредитования образовательных услуг в Австралии и Новой Зеландии. Здесь платежи по кредиту определяются с учетом доходов выпускников, и собираются налоговыми органами. Но для этого, конечно, должен существовать эффективный механизм налогообложения, чтобы отслеживать доход молодых специалистов и собирать платежи по ссудам. На практике оказывается, что такие ссуды наиболее эффективны и справедливы, чем другие формы финансовой помощи.

Тем не менее, даже для зарубежных стран с развитой системой получения образовательного кредита остается большой проблемой его невозврат или нарушение сроков погашения. Считается хорошим показателем, если возвращается хотя бы половина кредита [3].

В России одной из проблем развития системы предоставления образовательных кредитов является то, что количество банков, их предоставляющих, весьма ограничено [5]. Так, кредитованием образования сегодня занимаются Сбербанк, Россельхозбанк, Уралсиб, Первый Чешско-Российский банк, Пробизнесбанк, банки Союз и Росбанк, Нацпромбанк, Международный инвестиционный банк, Русский банк развития и акционерный коммерческий инновационный банк «Образование». Причем неразвитой является институциональная основа для предоставления образовательного кредита [6]. 20 января 2010 года Госдума отклонила в

первом чтении законопроект «Об образовательных кредитах». Заметим, что первый вариант документа был внесен в 2006-м. ²³

Другой проблемой развития системы образовательного кредитования является достаточно сложные условия его получения. Зачастую банки предполагают, что погашение кредита должно начаться с первого года обучения студента. Было бы значительно удобнее, если бы погашение начиналось с 3-4 курса, когда студент, как правило, уже устраивается на работу.

Кроме того, не все банки готовы предложить кредит для молодых людей, который в получают первое высшее образование. В настоящее время банки предлагают такой кредит только для тех, кто получает второе образование или степень MBA и с ежемесячным доходом не менее 20000.

Интересным является тот факт, что некоторые банковские работники сами не знают об образовательном кредитовании. Так, например, в одном из отделений Сбербанка ответы на вопрос, «Знаете ли вы об образовательном кредите?» распределились следующим образом (рис. 4).

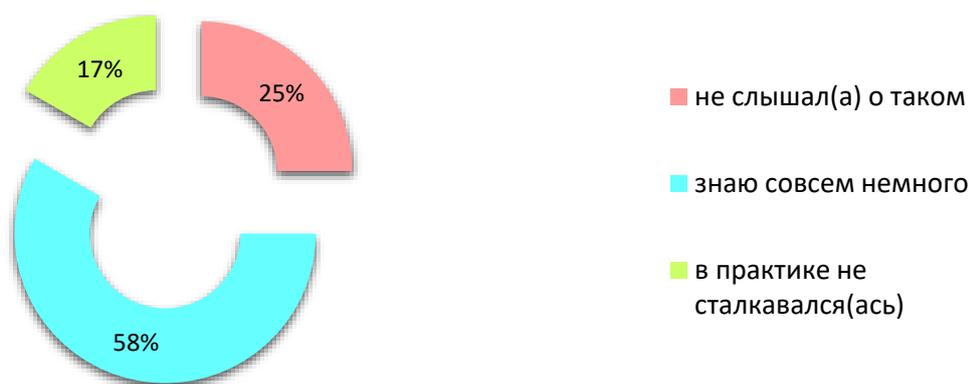


Рис 4. Осведомленность об образовательном кредитовании работников одного из филиалов Сбербанка

Очевидно, что такая ситуация не способствует развитию системы образовательного кредитования в России. Одновременно следует заметить, что некоторые работники банка предложили альтернативные варианты использования образовательного кредита: получение второго высшего или получение средне-специального образования, прохождение обучения на курсах повышения квалификации.

Что же нужно помнить, если вы решили оформить образовательный кредит?

Наиболее общими условиями получения данного кредита являются: срок кредита - от 5 до 16 лет, стоимость кредита - от 12% до 19 % годовых,

²³ http://m.government.ru/dep_news/8221

сумма кредита – от 90% до 100% от стоимости обучения в вузе. Процентные ставки по образовательному кредиту в отдельных банках Ростова-на-Дону представлены на рис. 5.

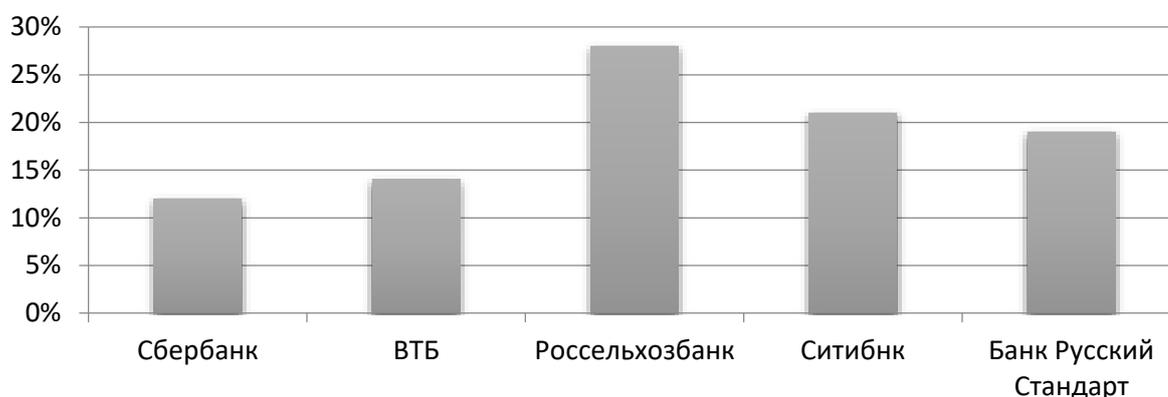


Рис 5. Процентная ставка по образовательному кредиту в банках г. Ростов-на-Дону

При оформлении образовательного кредита необходимо тщательно рассчитать свои возможности на весь период выплат, и с момента начала учебы накапливать средства, которых хватит хотя бы для создания резерва платежей хотя бы на два месяца в случае возникновения трудностей. А также стоит принять во внимание, чем чревато невозвращение долга банку. Следует помнить, что образовательный кредит также влияет на кредитную историю заемщика. По образовательному кредиту предусмотрен залог, который при невыплате долга его могут изъять. Наконец, на что тоже стоит обратить внимание, так это на возможность отчисления из учебного заведения из-за невыплаты кредита.

Тем не менее, основываясь на опыте других стран, можно сделать вывод, что образовательный кредит является достаточно распространенным инструментом финансирования получения образовательных услуг. Принимая во внимание ежегодное уменьшение количества бюджетных места в российских вузах и рост оплаты за обучение, то образовательный кредит может найти распространение и в российской практике. Однако в настоящее время население мало осведомлено о данном виде кредитования, в связи с чем необходима активизация деятельности как банковских структур, так и государства в разработке механизмов продвижения данного вида банковского продукта на отечественный образовательный рынок.

Использованные источники:

1. Кофанова Т.А., Пунанова Т.И. Образовательный кредит в России: плюсы и минусы // Вестник Костромского технологического университета. 2010. №24. С. 103-105.
2. Матвеева Л.Г. и др. Управление проектами / Под ред. Матвеевой Л.Г. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ. 2009.

3. Прахов И.А., Савицкая Е.В. Образовательный кредит: зарубежный опыт и возможности использования в условиях асимметричной информации // Экономика образования. 2008. №2. С. 138-148.
4. Чернова О.А. Региональная финансовая политика в отражении процессов модернизации региональной экономики // Региональная экономика. Юг России. 2013. №2. С. 195-202.
5. Чернова О.А., Давыденко И.Г. Финансы населения в развитии финансового потенциала региона // Финансы. 2013. №7. С.19-23.
6. Чернова О.А. Моделирование инновационно ориентированных кластеров в контексте проблем повышения сбалансированности развития экономики региона // Экономический анализ: теория и практика. 2011. №47. С. 14-21.

Черный П. Н.
аспирант 2го курса
Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

АВТОМАТИЧЕСКАЯ АВТОРИЗАЦИЯ НА ПОРТАЛЕ ПФР И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ

В статье проведено исследование качества предоставления услуг ПФР населению, выявлены наиболее острые проблемы и предложено решение - создание социально ориентированного портала. Определены перспективы и плюсы, которые данный портал может принести в работу ПФР. Проведен сравнительный анализ информационной системы Пенсионного Фонда РФ с аналогичными системами ведущих стран.

Ключевые слова: социальная информатизация; Пенсионный Фонд; информационный портал; информационная политика; государственные органы.

В 2014 году в странах Европейского союза достигнуто использование интернет ресурсов гос услуг 46% населения, в 2015 поставлена цель довести до 50%. Статистика же использования портала гос услуг в РФ по информации Минкомсвязи 5% населения, наиболее массовым спросом портал пользуется в Приморском крае (15,1 % населения). Эксперты министерства связывают эту ситуацию с тем, что власти региона уделяют большое внимание переводу госуслуг в электронный вид.

Сравнивая пенсионные информационные системы стран Европы с информационной системой Пенсионного Фонда РФ можно увидеть следующие различия:

1) при подаче заявления на оформление пенсии нет необходимости личного присутствия заявителя, документы присылаются в электронном виде. В России же обязательно личное присутствие заявителя;

2) возможность отслеживать состояние своего заявления удаленно - через сайт. В России через портал госуслуг можно посмотреть только

отчисления в пенсионный фонд;

3) при отсутствии какого-либо необходимого документа пенсионные фонды в других странах помогают его восстановить с помощью своих каналов связи - отправляют запросы в другие государственные службы, предприятия. В России все документы собирает заявитель;

4) облегченный пакет предоставляемых документов: благодаря интеграции всех государственных информационных систем - создание единого информационного пространства. К чему Россия тоже движется, но очень медленно, поэтому сейчас заявитель собирает полный пакет документов.

Для выявления наиболее острых проблем в предоставлении услуг ПФР населению, было проведено анкетирование среди людей, посетивших клиентскую службу УПФР в Иркутском районе в течение дня. В анкете предлагалось выразить отношение к работе ПФ. Проанализировав ответы 300 опрошенных, можно прийти к следующим выводам:

63% опрошенных жаловались на отсутствие возможности у населения удаленного взаимодействия с ПФР:

- Их них 32% на отсутствие возможности записаться на прием заранее и прийти к назначенному времени без очереди;
- 25% не понимали почему нельзя досылать документы электронно;
- И 6 % отметили неэффективность сайта ПФР для населения, так как на нем отражаются внутренние организационные моменты и трудно найти необходимую информацию, адресованную конкретно клиентам, а также отмечалось, что нельзя получить консультацию онлайн.

Также 27% опрошенных сообщили, что не понимают какие документы необходимо предоставить. Что это за документы, как выглядят, где их брать. Из-за этого им приходится не однократно посещать клиентскую службу.

10 % отмечали особую трудность в получении информации людям с ограниченными способностями: глухими, немыми, плоховидящими. Отсутствуют методы взаимодействия с такими клиентами.

Решение выявленных проблем заключается в создании концептуально нового портала ПФР с упрощенной регистрацией пользователя.

При посещении сайта ПФР пользователю предлагается зарегистрироваться через соц. сети, регистрация в этом случае осуществляется через файлы cookie, либо через ввод номера СНИЛС.

Файлы cookie – это файлы, которые создаются посещаемыми пользователем веб-сайтами для хранения пользовательской информации, например настроек веб-сайта или данных о профиле. Cookie хранятся на компьютере пользователя. Веб-клиент (обычно веб-браузер) всякий раз при попытке открыть страницу соответствующего сайта пересылает этот

фрагмент данных веб-серверу в составе HTTP-запроса. На слайде представлены одни из многих ресурсов, содержащих в себе пользовательскую информацию.

После подтверждения информации производится идентификация указанной личности с базой персонифицированных данных пенсионного фонда. Для идентификации может быть использовано не только ФИО, но и любая другая доступная информация: дата рождения, город проживания, место работы, образование и т.д. В случае неоднозначного определения личности будут заданы дополнительные вопросы через систему регистрации. После успешной регистрации сайт автоматически подстраивается под конкретного пользователя, используя информацию, которую он получил из базы данных.

Причем осуществить такую схему работы достаточно просто. Зато использование таких технологий откроет большие возможности для улучшения сайта.

Рассмотрим, какие перспективы откроет использование такой регистрации:

Во-первых, появится возможность вынести на первый план новости, которому будут интересны данному человеку. Например, если пользователем является пенсионер, то будет сделан акцент на новости, касающиеся изменений пенсии по старости, если пользователем является молодая девушка – на материнский капитал и т.д;

Во-вторых, возможность использование «памяток». Например, если возраст пользователя подходит к пенсионному, то приходит сообщение, в котором подробно описано какие документы необходимо предоставить для оформления пенсии по старости, чтобы человек уже задумался и мог начать подготовку необходимых документов и в случае отсутствия некоторых мог их заранее восстановить, адрес ближайшего отделения, часы приема и телефон, по которому он может обратиться в случае возникновения вопросов;

В-третьих, получение личной информации: текущее состояние накопительной части пенсии, в каком пенсионный фонде состоит пользователь, на какой стадии находится обработка заявления. В случае возникновения проблемы в оформлении документов, пользователю также могут приходиться сообщения, уведомляющие его об этом;

В-четвертых, при наличии информации об ограниченных способностях пользователя сайт будет переходить на специально разработанный режим. Например, если пользователь слабовидящий, то будет включен увеличенный шрифт, звуковое сопровождение и возможность голосового управления.

К вышеперечисленным возможностям использования данной технологии можно добавить следующие немаловажные преимущества: авторизация будет проходить легко и быстро, предоставляемая информация

будет легко усваиваема – «ничего лишнего, только самое нужное», поэтому использование сайта не будет составлять труда у людей преклонного возраста, инвалидов и просто неопытных пользователей. Ведь именно на это должна быть нацелена социальная политика!

Подводя итог вышесказанному, при уделении внимания власти регионов на пропаганду использования электронных гос.услуг, посещаемость такого портала ПФР будет резко увеличена.

Во-первых, за счет молодого поколения, обращающегося в ПФР для получения СНИЛС на детей и лиц, обращающихся по поводу материнского капитала, они составляют 26% всех обращений.

Во-вторых, благодаря автоматической настройке портала под конкретного человека (увеличение шрифта, голосовое управления) порталом смогут пользоваться люди с ограниченными способностями.

И, в-третьих, автоматически настроенный интерфейс портала будет понятен пенсионерам, уйдет боязнь пользоваться интернет услугами. С каждым годом число информационно образованных пенсионеров будет расти.

Использованные источники:

1. Агеева Е. В. Пенсионный фонд России / Е. В. Агеева. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013. — 111 с.
2. Вдовенко Л. А. Информационная система России: прошлое, настоящее и будущее / Л. А. Вдовенко // Информационные ресурсы России. — 2006. — №2. — С. 37-39.
3. Суетен Д. Е. Пенсионный фонд проанализировал итоги и перспективы развития российской пенсионной системы / Д. Е. Суетен // Юридический консультант. — 2011. — № 2. — С. 18–37

Чижова Л. А., к.э.н.

доцент, старший научный сотрудник

ФГБУН Архангельский научный центр УрО РАН

доцент

кафедра экономики и управления на предприятии

НОУ ВПО Северный институт предпринимательства

Россия, г. Архангельск

РОЛЬ ТРАНСПОРТА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ В ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ

Аннотация: В статье приведен анализ данных статистики по транспорту Архангельской области, результаты которого позволяют говорить о значительной роли транспорта региона в формировании и развитии его транспортной системы. Часть территорий Архангельской области относится к Арктической зоне РФ, в связи с чем, принятие решений по развитию транспортной системы региона должно коррелироваться с

целями и задачами Транспортной стратегии РФ и Стратегии развития Арктической зоны РФ.

Ключевые слова: Арктическая зона РФ, Архангельская область, транспортная система, транспортная стратегия, транспортная инфраструктура.

Сегодня одной из приоритетных задач реализации государственной политики в Арктической зоне РФ является создание и развитие транспортной инфраструктуры, что предусмотрено «Транспортной стратегией РФ до 2030 года», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 22.11.2008 №1734-р и «Стратегией развития Арктической зоны РФ до 2020 года» [1, 2]. В качестве одной из основных проблем, решение которых планируется в рамках реализации Транспортной стратегии, названо то, что: «Развитие российских портов и смежной транспортной инфраструктуры происходит неравномерно. Накопились значительные различия в отношении уровней технологичности и капитализации портовых узлов. Это является следствием неравномерности и нестабильности грузовой базы, недостаточного развития смежной железнодорожной, автомобильной и трубопроводной инфраструктуры, а также тыловой терминальной и складской инфраструктуры» [1]. Кроме того в Стратегии отмечена важная роль развития Северного морского пути, прежде всего для осуществления коммерческих перевозок, с созданием соответствующей инфраструктуры в Арктическом бассейне.

В данной связи возникает необходимость создания единой транспортной системы Арктической зоны РФ, основу которой составит транспортная инфраструктура территорий, определенных Указом Президента РФ от 02.05.2014г. № 296 [3].

Часть территорий Архангельской области, а именно территории муниципальных образований Архангельской области: «Город Архангельск», «Мезенский муниципальный район», «Новая Земля», «Город Новодвинск», «Онежский муниципальный район», «Приморский муниципальный район», «Северодвинск», относятся к сухопутным территориям Арктической зоны Российской Федерации.

Совокупность всех видов транспорта, действующих на территории Архангельской области, образует региональную транспортную систему, которая обеспечивает все виды перевозок в регионе и оказывает существенное влияние на эффективность развития экономики области, социальные и культурные особенности жизни населения.

Северный морской путь (СМП) связывает северо-западные российские порты (Мурманск, Архангельск и другие) с Сибирью и Дальним Востоком России. Он может стать важнейшей частью кратчайшего морского пути

между странами Северной Европы с одной стороны и странами Азиатско-Тихоокеанского региона, США (Аляска) и Канадой с другой (Северо-Восточный проход, Северный морской коридор). Для его эффективного функционирования требуется, по крайней мере, восстановить и модернизировать существующую инфраструктуру, в первую очередь, обеспечить строительство нового поколения атомных ледоколов и модернизацию существующих.

В 2013 году в Архангельской области морским транспортом перевезено 1204,3 тыс. т грузов, в том числе в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности - 107,8 тыс. т. Грузооборот морского транспорта в 2013 году составил 4494,3 млн. т.км. Внутренним водным транспортом в 2013 году отправлено 2690 тыс. т грузов, грузооборот внутреннего водного транспорта составил 866,3 млн. т.км. Отправлено пассажиров - 1134,1 тыс. чел., пассажирооборот за 2013 год составил 6701,5 тыс. пасс. км.

На территории Архангельской области расположены Архангельское (железные дороги Коноша-Архангельск, Обозерский-Онега-Беломорск, Архангельск-Карпогоры-Вендинга), Сольвычегодское (железные дороги Коноша-Котлас-Микунь, Удимский-Великий Устюг, Котлас-Луза), часть Вологодского отделения Северной железной дороги (Коноша-Вожега). Эксплуатационная длина железнодорожных путей региона составляет 1767 км. Новое железнодорожное строительство в Архангельской области предусматривается основными направлениями Стратегии развития железнодорожного транспорта России на период до 2030 года [4].

В 2012 году²⁴ по территории области железнодорожным транспортом перевезено 11,62 млн. тонн грузов (69,5% от общего объема грузоперевозок) и 4,42 млн. пассажиров (4,2% в структуре перевозок транспортом общего пользования). При этом поездами дальнего сообщения перевезено 2,26 млн. пассажиров, пригородного сообщения – 2,16 млн. [5].

Существующая сеть автомобильных дорог Архангельской области сформировалась исторически под влиянием географического положения региона, особенностей освоения его территории и расселения населения, размещения и развития производительных сил и развивалась в основном в меридиональных и субмеридианальных направлениях. Конфигурация дорожной сети региона в основном соответствует существующему размещению и уровню развития отраслей промышленности и сельского хозяйства, но при этом не ориентирована на тесное взаимодействие отдельных территорий, создает ограничения для социально-экономического и градостроительного развития региона.

По территории Архангельской области проходит участок федеральной трассы М-8 (Москва-Ярославль-Вологда-Архангельск), его протяженность

²⁴ - данные за 2013 год по ж/д транспорту не выделены

составляет 533,7 км.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области протяженность автомобильных дорог общего пользования в Архангельской области составляет 18776,6 км (в том числе в НАО - 289,6 км), 62,6% из них – это дороги с твердым покрытием. Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием составляет 19,9 км на 1000 кв.км. территории [5].

На территории области имеются также ведомственные и частные автодороги, их общая протяженность составляет 1,94 тыс. км, в том числе – 1,37 тыс. км – с твердым покрытием. На 01.01.2013 года парк автомобильного транспорта составлял 327,7 тыс. ед., в том числе: грузовые автомобили – 14,3%, автобусы – 2,5%, легковые автомобили – 83,2%. По данным статистического учета за 2013 год автомобильным транспортом перевезено 18036,9 тыс. т грузов, грузооборот составил 791,5 млн. т.км. По маршрутам общего пользования перевезено 59148,6 тыс. пассажиров, пассажирооборот составил 497,3 млн. пасс. км, расписание пассажирских перевозок автобусами на маршрутах общего пользования выполнено на 93,3%.

Воздушным транспортом в 2013 году перевезено 813 тыс. пассажиров, а также 3,59 тыс. т грузов и почты. При этом из аэропортов области отправлено 536,1 тыс. пассажиров и 2,98 тыс. т грузов и почты. Предельный пассажирооборот воздушного транспорта составил 1367,6 млн. пасс. км, фактический - 1005,5 млн. пасс. км, использование пассажироместимости – 73,5%. Предельный тоннокилометраж составил 161 млн. т. км, фактический - 94,3 млн. т. км, загруженность – 58,6%. Из 13,8 тыс. отправок (прибытий) воздушных судов 17,6% выполнено с опозданием, среднее время опоздания одного рейса составляет 2,9 часа (в том числе на рейсах в страны дальнего зарубежья – 1,2 часа).

Отметим, что в 2013 году среди субъектов, территории которых полностью или частично относятся к Арктической зоне РФ, Архангельская область и Ненецкий автономный округ имели самые низкие доли убыточных организаций в сфере транспорта; по показателю перевезенных транспортом грузов и грузообороту транспорта Архангельская область находилась на четвертом месте; по количеству перевезенных пассажиров транспортом общего пользования и по перевезенным грузам автомобильным транспортом Архангельская область заняла одну из ведущих позиций (второе место после Красноярского края). По грузообороту автомобильного транспорта Архангельская область в 2013 году занимала первое место среди остальных субъектов Арктической зоны РФ, при этом имея более низкие показатели по числу дорожно-транспортных происшествий, чем Красноярский край и Республика Коми (см. таблица 1).

При освоении территорий Арктической зоны РФ важно учитывать их особенности. Так, например, в отношении Архангельской области необходимо иметь в виду наличие значительных по площади территорий, слабо связанных в транспортно-коммуникационном отношении, с отсутствием круглогодично действующих автодорог. Это самым серьезным образом должно сказываться на оценке перспектив развития транспортной инфраструктуры этих территорий, планировании к реализации соответствующих мероприятий.

Таблица 1 – Показатели статистики по транспорту субъектов Арктической зоны РФ в 2013 году*

	Перевезено грузов транспортом, млн. т.	Грузооборот транспорта, млрд. тонно-километров	Перевезено пассажиров транспортом общего пользования, млн. чел.	Перевезено грузов автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности, млн.т.	Грузооборот автомобильного транспорта, млн. т.-км.	Число дорожно-транспортных происшествий на 100 тыс. чел. населения	Доля убыточных организаций транспорта, %
Мурманская область	33,7	32,5	82,3	4,5	620	118,9	48,6
Ненецкий автономный округ	0,21	0,03	3,4	2,1	76	121,2	25
Архангельская область (без НАО)	16,5	5,6	101,0	52,8	4150	177,4	33,3
Республика Коми	190,6	198,0	73,3	34,2	1373	181,9	47,9
Ямало-Ненецкий автономный округ	12,6	0,52	26,8	42,4	2347	123,6	36,4
Красноярский край	140,8	73,6	203,5	126,8	3447	182	41,7
Республика Саха (Якутия)	-	-	-	13,9	1517	107,4	36,1
Чукотский автономный округ	1,4	0,05	0,56	1,3	32	61,2	55,6

*Составлено автором по официальным данным Росстата [6].

Анализ данных статистики по транспорту Архангельской области показывает значительность его роли в формировании и развитии транспортной системы региона. Поэтому каждый регион, территории

которого полностью либо частично относится к территориям Арктической зоны РФ, должен принимать обоснованные решения по развитию своей транспортной системы в соответствии с целями и задачами Транспортной стратегии РФ и Стратегии развития Арктической зоны РФ.

Использованные источники:

1. Транспортная стратегия РФ до 2030 года.
2. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года.
3. Указ Президента РФ от 02.05.2014г. № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации».
4. Стратегия развития железнодорожного транспорта России до 2030 года.
5. Архангельская область без Ненецкого автономного округа в цифрах. 2013: краткий статистический сборник / Федер. служба гос. статистики, Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Арханг. обл. – Архангельск, Архангельскстат: 2014. – 238 с.
6. Федеральная служба государственной статистики – официальный сайт <http://www.gks.ru/>

*Чуклина С.А., к.э.н.
доцент*

*Костенко Е.А.
студент 4го курса*

*Пермская государственная сельскохозяйственная
академия им. Д.Н. Прянишникова
Россия, г. Пермь*

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье предпосылки возникновения инвестиционного кризиса в России, а также процессы способствующие его развитию и усугублению. Сравнивается процентный объем внутренних инвестиций от ВВП Российской Федерации и других стран.

Ключевые слова: инвестиции, кризис, инфляция, капитальные вложения, капитал.

Экономическая теория и мировая хозяйственная практика свидетельствуют, что инвестиционный кризис – это не чужеродное явление экономической политики, а ее внутренний элемент и органический результат. Истоки этого феномена на современном этапе лежат в стабильно низкой эффективности инвестиций в советской экономике. Особую роль сыграло также отсутствие мотиваций инвестирования, недонакопление средств практически всеми группами инвесторов и существенное изменение структуры инвестиций в сторону сокращения доли централизованных государственных вложений, несоответствие организационной структуры

инвесторов изменяющимся задачам, консервативность главных направлений инвестиционных потоков, слабая их зависимость от изменяющихся потребностей народного хозяйства, быстрое обесценивание инвестиций в процессе инфляции, проявившиеся в ходе осуществления неолиберальной политики реформирования экономики. При этом под инвестициями понимается разница между объемами произведенной продукции и объемами текущего потребления, то есть это не только капиталовложения в производство, но и вложения в социальную сферу (инвестиции в человеческий капитал), в индивидуальное строительство, в любые виды сбережений.

Совокупное действие этих факторов привело к тому, что инвестиционный кризис в России гораздо глубже кризиса производства и потребления.

С 1989 года объем производства крупной и средней промышленности сократился в два с половиной раза, сельского хозяйства – почти в два раза, инвестиции – в четыре раза, ВВП – в 1,8 раза, а реальные доходы, по крайней мере, почти вдвое. Начало 1990-х гг. Характеризовалось высокой инфляцией и большими отрицательными реальными ставками процента за кредит и депозит. В середине 90-х годов более половины (62%) предприятий не закупали оборудование в течение двух и более месяце подряд, а в 1998 этот показатель возрос до 70%. Среднегодовая продолжительность периода неинвестирования промышленных предприятий превысила 8 месяцев.

В 1998 г. индекс инфляции в сравнение с 1990 г. составил 13393 раз. Галопирующая инфляция значительно сократила финансовую базу для инвестиционного развития. Так, сразу после отпуска цен и перехода инфляции из подавленной формы в открытую, совокупные сбережения уменьшились более чем на 21% (в масштабе неизменной покупательной способности инвестиционного рубля), а за все годы кризиса сберегаемые экономикой ресурсы снизились до 20-21% от уровня 1991 г.

На предприятиях производственной сферы и в некоммерческих организациях, где традиционно формировалась подавляющая часть валовых сбережений (до 60%), сокращение было обусловлено обесценением значительной части основного производственного капитала, а также утратой материально-финансовой базы сбережений и инвестиций.

Инвестиционные возможности за годы реформ резко ухудшились. Это обусловлено следующими процессами:

1) Снижением рентабельности производства (отношение прибыли от реализации к себестоимости реализованной продукции), которая уменьшилась в 1995 г. по сравнению с 1992 г. с 31,7 до 15,8 %, в том числе в промышленности - с 38,3 до 20,1 %.

2) Увеличением количества убыточных предприятий и организаций, доля которых с 1995 г. превысила треть от общего их числа. Доля

нерентабельных предприятий увеличилась в 1998 г. по сравнению с 1995 г. в промышленности с 27 до 47 %, в строительстве - с 24 до 37 %.

3) Ростом задолженности и неплатежей, размеры которых по отношению к ВВП выросли с 27,6 в 1993 г. до 51,3 % в 1996 г.

4) Повышением тяжести налогообложения. В 1995 г. налоги на прибыль, уплаченные предприятиями в федеральный и территориальные бюджеты, составили 46,6 % всей прибыли, практически каждый второй рубль изымался в государственный бюджет.

5) Низким уровнем капиталовложений за счет банковских ссуд. Доля долгосрочных кредитов в их общей сумме составила в 1996 г. всего 3,0 %.

6) Резким сокращением государственного финансирования капитальных вложений. Динамику инвестиционных расходов государства можно оценить относительно. Это можно сделать путем сравнения долей в расходах госбюджета. В 1994 г. доля расходов государства на народное хозяйство сократилась по сравнению с 1990 г. в 18 с лишним раз. В последние годы фактические расходы на финансирование инвестиций были намного меньше, чем предусматривалось законами о государственном бюджете, принятыми Государственной Думой. Так, в 1996 г. утвержденные расходы федерального бюджета по состоянию на 1 декабря были выполнены по финансированию промышленности, энергетики и строительства всего на 36,6 %; сельского хозяйства - на 53 %; социально-культурных мероприятий - на 57,5 %.

Особенностью инвестиционного кризиса в нашей стране является наличие достаточной инвестиционной базы. Как показывают данные Всемирного банка, в 1994 г. объем внутренних инвестиций в % от ВВП составлял:

- У беднейших стран планеты (в среднем) – 17 %;
- У развитых государств – 23 %;
- У “новых индустриальных стран” – 36 %.

В России в течение 1992-1996 гг. объем внутренних инвестиций колебался в пределах от 30 до 27 % от ВВП [1].

Поэтому главная проблема российской экономики – низкая эффективность использования инвестиций. Так, если НИС, инвестируя в экономику по 36-38 % от ВВП, добивались его роста на 7-8 % в год, а США, инвестируя по 16 %, увеличивали ВВП на 2-3 % ежегодно, то Россия, имеющая ежегодный объем инвестиций 27-30 %, сокращала размеры своего ВВП [3]. При этом в условиях постоянного крупного активного сальдо торгового баланса вывоз капитала оказался неизбежным. экспорт осуществляют не только частные коммерческие структуры, включая криминальные и полукриминальные коммерческие банки, размещающие за границей свои валютные резервы, но и центральный банк России, депонируя свои золотовалютные резервы в зарубежных банках и вкладывая их в

иностранные государственные займы.

По оценкам Института экономического анализа суммарный объем капиталов, легально (26,2 млрд. долл.) и нелегально (25,1 млрд. долл.) вывезенных из России к концу 1995 года, на 1,3 млрд долл. превысил объем инвестиций в основные производственные фонды. К тому же в стране еще не сложились механизмы, которые были бы в состоянии направлять потоки инвестиций в наиболее эффективные отрасли экономики. В результате основным распорядителем инвестиционных ресурсов остается государство, которое использует эти средства для “латания” дыр в бюджете: неструктурированная экономика, социальные нужды, ГКО, платежи по внешнему долгу.

Значительной проблемой российского инвестиционного рынка является недостаток предложений реципиентов в виде эффективных проектов, доступных для вложения свободного капитала [4]. Это происходит зачастую из-за информационной «закрытости» предприятий или нежелания их руководства потерять над ними контроль в случае прихода стратегического инвестора.

Важнейшим фактором, обостряющим инвестиционный кризис в России, является и неблагоприятный инвестиционный климат. Он характеризуется общей политической нестабильностью, постоянно изменяющимся законодательством, пересмотром проблем собственности, неконвертируемостью рубля. Вместе с тем, для замены и модернизации активной части производственных фондов, по оценке ИМЭМО РАН России, ежегодно нужно привлекать 15-18 млрд. долл. (при условии, что на единицу собственных инвестиций будет приходиться единица иностранного капитала) [2]. По западным оценкам Россия может “усваивать” за год инвестиций в объеме 40-50 млрд. долл. В то время как реальные объемы иностранных инвестиций в отечественную экономику составляют 5-6 млрд. долл. в год.

Таким образом, восстановление инвестиционной деятельности в стране и переход к экономическому росту — сложная, многоплановая проблема, требующая объединения усилий всех участников этого процесса во главе с государством.

Использованные источники:

1. Николаева Л. А., Черная И. П. Инвестиционная политика экономики России. // Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС – 1997. [Электронный ресурс]. URL: http://abc.vvsu.ru/Books/INV_POL/page0007.asp
2. Масштабы инвестиционного кризиса в отечественной экономике и его причины. // АртРеф – материалы по экономике. – 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://artref.ru/?p=316>
3. Трифонова Е. Ю. Проблемы иностранного инвестирования в Российской Федерации. // Экономический анализ: теория и практика – 2010 - №18 – с. 2-

6.

4. Аксенова Н. И., Приходько Е. А. Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности страны. // Финансы и кредит – 2010 - №2 – с. 56-64.

*Шабельник Л.С.
студент 2го курса
Сорокина Ю.В.
ассистент
кафедра «Сервис»
Буряков С.А., к.э.н.
доцент*

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (ф) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВЕННОЙ СФЕРЫ СЕРВИСА НА ЭКОНОМИКУ И СОЦИУМ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

*Данная статья акцентирует внимание на необходимость создания качественного сервиса для развития государства. В ней рассматривается развитие сферы обслуживания не только по всему миру, но в большей части по России. Представлен наглядный пример внедрения продуманной организации для предложения услуг потребительского типа населению, **эта организация показывает**, что качественный сервис влияет не только на экономику, но и на народ, который проживает на территории данной страны.*

Ключевые слова

Услуга, рынок услуг, сервисная деятельность, сфера сервиса, экономика, научно-технический прогресс.

По мере того как развивалось общество происходило также и определенное развитие сферы услуг или сферы сервиса. Было замечено увеличение занятости в этой сфере, постепенный рост технической оснащенности труда, а также внедрение наиболее современных технологий. На данный момент одним из важнейших секторов экономики является сфера сервиса.[1] Для начала введем понятие услуги: «Услуга – это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя (заказчика), а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности человека». Таким образом, можно сказать, что услуга – это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей и нужд людей. Предоставление услуг можно охарактеризовать одним выражением – сервисная деятельность – это определенный вид деятельности,

направленный на удовлетворение потребностей населения путем предоставления индивидуальных услуг. Рынок услуг широко развит в странах с устойчивой экономикой, например в США на 2014-2015 год было зарегистрировано 75 % граждан, работающих в сфере обслуживания, в Японии 60%, а в странах Западной Европы около 70 %.

В Российской Федерации с середины 90-х годов XX по наше время сложилась непростая ситуация в сфере обслуживания. Это связывают, в большей степени, с переходом государства в режим рыночной экономики. При высоком предложении услуг, спрос на них резко снизился, что было вызвано повышением цен, а также негативным опытом потребителей. [2] Исполнители услуг в данной ситуации понимали, что не имеют возможности полностью удовлетворять требования клиентом, и тем самым неохотно шли на контакт с ними. Такое положение в сфере услуг конца XX века можно объяснить нехваткой материалов, несовершенством технического обслуживания на предприятиях сферы обслуживания и другими причинами.

Дальнейшее становление экономики России позволило рынку услуг стабилизировать свое состояние. Одним из ведущих факторов роста сферы услуг является состояние и уровень развития научно-технического прогресса. В последнее время очень быстро происходит рост традиционных услуг в банковской деятельности, например, создание банкоматов, для облегчения очередей к обслуживающему персоналу, пластиковые карты, электронные базы данных, предоставляющее пользователям с легкостью работать со своими деньгами, не выходя из дома. Эти новшества являются результатом создания новых областей сервиса, которые базируются на объединении компьютерных технологий и средств коммуникаций, а также на интерактивном бизнесе. В условиях повсеместной компьютеризации в терминологию вводится понятие «виртуальное рыночное пространство». «Виртуальное рыночное хозяйство – новый тип рыночной среды, где покупатели и продавцы осуществляют операции по купле и продаже, расчетные операции по заключенным сделкам. [3]

Еще одним фактором развития сферы услуг является постоянное увеличение возрастного состава потребителей. С его помощью расширяются услуги здравоохранения, образовательные, страхования, доставки товаров, уборки помещений и т.д. Поэтому для поддержания спроса происходит постоянное совершенствование способов предоставления данных услуг, а также повышение эффективности работы иных сервисных организаций. Возрастающие объемы инноваций в сфере сервиса способно фактически в корне изменить представление о природе услуг. Например, совмещая ВРП с работой сервисных организаций, можно с легкостью увеличить производительность последних. Этот метод предоставляет возможность для организаций запускать свои системы электронных платежей, намного упрощает создание баз данных необходимых для автоматизированного

обслуживания клиентов, а также обеспечивает экономию средств и времени.[4]

В настоящее время наибольшее распространение в России получили транспортные услуги, телекоммуникационные услуги, жилищно-коммунальные и бытовые услуги. С интенсивным ростом спроса на вышеперечисленные услуги, замечена потеря интереса к услугам потребительского типа. К данному типу относят релаксационные услуги, услуги направленные на отдых. Можно привести много различных примеров, как с положительной стороны могут повлиять качественно подобранные услуги или качественно созданные организации. Допустим на базе нашего региона можно создать развлекательный парк в этническом стиле, т.е. различные детские площадки, кинозалы, катки, горки, кафе, спортивные площадки в стилях различных народов нашей страны. Кинотеатры, которые будут показывать различные сказки, мультфильмы и художественные фильмы, они будут знакомить подрастающее поколение с былинными героями, с великими режиссерами, создавшими эти произведения. На основе данной тематики, можно создавать фильмы поучительного характера – документально-исторического, что привлечет не только маленькую и подрастающую аудиторию, но и взрослое поколение. Этот парк привлечет не только население, но и поможет сглаживать острые углы в разногласиях между народами, ведь ознакомление с культурами других народов поможет не только русским детям уважать соседские народы, но и соседским народам уважать и знать русскую культуру. Данная задумка должна поддержать институт семьи, ведь для проходящих родителей можно создать кафетерии, беседки, площадки, где они могут поиграть в спортивные игры с другими парами. Этот парк можно сделать круглогодичным, ведь и зимой и осенью и даже ранней весной можно устраивать праздники: масленица, Иван Купала, новый год в старорусском стиле, т.е. осенью, – и это только славянские праздники. Для детей с ограниченными физическими способностями можно также устраивать праздники и мероприятия, для сирот. Необходимо всего лишь идея и стремление к ее реализации и тогда не только благоприятное воздействие на окружающих, но новые, постоянные места работы для людей, которые потом войдут в число тех, кто работает в сфере обслуживания и повысит рейтинг России в мире.

Таким образом, можно сказать, что за последнее десятилетие сфера услуг в России резко возросла, как возросло и ее качество. Это можно с легкостью объяснить экономическим ростом страны и ее развитием. Но для того чтобы этот экономический рост продолжался и сфера обслуживания не стала переживать кризис, необходимо увеличить покупательную способность населения, т.е. добиться того, чтобы средний класс, составлял не 30 % по сути, а хотя бы половину населения государства. Также

необходимо и дальше поддерживать малый бизнес и предоставлять возможность молодым специалистам и дальше реализовать свои собственные проекты по развитию сферы сервиса.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Сущность и виды классификации услуг [Электронный ресурс] URL: <http://www.ref.by/refs/54/39764/1.html> (дата обращения 22.08.2015)
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. История сервиса в России [Электронный ресурс] URL: <http://lib.rosdiplom.ru/library/prosmotr.aspx?id=494366> (дата обращения 23.08.2015)

*Шайдуллова А. И.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС 2014-2015 ГГ.

Аннотация: В данной статье рассматривается мировой экономический кризис в проекции России. Взгляд на санкции с разных сторон и возможности импортозамещения.

Ключевые слова: кризис, санкции, уменьшение цены на нефть, девальвация рубля, ставки по кредиту, импортозамещение.

Совсем недавно страна пережила кризис 2008 года, как уже в 2014 году ухудшилась экономическая обстановка России. Кризис продолжает набирать свои обороты в 2015 и неизвестно когда прекратится.

Первой причиной кризиса стал конфликт между Россией и Украиной.

Вследствие кризиса 2013 года в Украине, часть ее территории - Крым - высказала свое желание присоединения к Российской Федерации и после проведенного референдума вошла в ее состав. Данный поступок был оценен Украиной как агрессивный. По причине этого, некоторые страны выступили против России, считая ее агрессором в гражданском противостоянии Украины. Однако присоединение Крыма, граждане которого сами обратились за помощью к РФ, было сделано с целью спасти население от кровопролитной войны. Вследствие экономического кризиса в Украине, она перестала платить деньги за газ, поэтому Россия, являвшаяся ее главным

поставщиком энергоносителей, прекратила свои поставки газа в долг и возобновляет их только по предоплате.

Общемировой кризис привел к уменьшению спроса на энергоносители, а все увеличивающаяся добыча энергоресурсов, в частности сланцевой нефти в США, обвалила цены на нефть - со 120 долларов за баррель до 48 долларов. В связи с этим, степень поставки нефти и газа из России в Европу снизилась. Это, в свою очередь, отразилось на том, что бюджет страны уменьшился, потому как нефть и газ обеспечивали значительную часть бюджета РФ, рубль обесценился, а инфляция стала расти.

Уменьшение цены на нефть вызвало ослабление курса рубля. Вследствие этого, Центральный банк РФ поднял ставки до 17%, однако это не остановило его ослабления. Цена за нефть продолжает падать, поэтому ставки по кредиту будут расти.

Перспективы деятельности нефтегазовых компаний направлены на увеличение поставок в Китай. "Газпром" надеется на повышение спроса на энергоносители у наших восточных партнеров.

«Перспективы «Газпрома» еще теснее оказались связаны с Китаем в конце прошлого года, когда компания согласилась на заключение второго контракта на поставки в западный регион страны 30 млрд кубометров газа в течение ближайших 30 лет. Тем не менее, цена, по которой газ будет продаваться, еще не согласована: г-н Круглов заявил, что сделка находится на стадии переговоров» [1]

Падение цены на нефть спровоцировало не только ослабление курса рубля, но и Казахстанского тенге. В связи с этим, у крупнейшего производителя легковых автомобилей России ОАО «АвтоВАЗ» упали продажи продукции, т. к. спрос на автомобили Lada стал ниже. А в Казахстан экспортируют самое большое число автомобилей - 30% авторыннка приходится на автомобили Lada.

Однако из-за мировой экономической нестабильности иностранные автомобили значительно подорожали, в то время как цена продукции АвтоВАЗа изменилась незначительно, что может оказать благотворное влияние на привлечение новых покупателей, позволяя увеличить спрос на автомобили Lada.

Далее состояние экономики в России начало изменяться после объявления санкций со стороны США и вслед за ней западными странами, с которыми Россия имела партнерские отношения. Они ввели определенный ряд санкций:

- 1) были заморожены иностранные счета крупных компаний России;
- 2) санкции против банков России: «Сбербанк России», ВТБ банк, «Газпромбанк», «Внешэкономбанк», «Россельхозбанк»;
- 3) определенному контингенту населения страны был запрещен въезд;

4) Россию исключили из стран большой восьмерки, т. е. приостановили ее участие;

5) запрет на экспорт товаров двойного назначения.

Данные ограничительные меры не являются полными, т. к. постепенно санкции вводят новые страны мира и список может увеличиваться.

Каковы последствия проведенных санкций для экономики России?

Во-первых, прекращение потока инвестиций в компании РФ влечет к их неконкурентоспособности, наблюдается спад производства.

Во-вторых, отсутствие кредитования со стороны банков, поскольку доля неплатежеспособных заемщиков возросла, влечет ликвидацию малого и среднего бизнеса, что приводит к дефициту определенного ассортимента товаров.

В-третьих, прекращение экспорта товаров в ряды стран, привело к уменьшению денежного потока в бюджет страны.

Снижение импорта вследствие санкций США и Западных стран, а также запрет РФ на ввоз определенных типов товаров в страну ведет к импортозамещению, что имеет свои положительные факторы для экономического развития страны:

- подъем промышленности;
- выход отечественных производителей на рынок;
- снижение цен на продукцию;
- появление новых рабочих мест, снижение безработицы;
- увеличение производственных мощностей и т.д.

Сфера импортозамещения дает возможность появляться новым предприятиям, производя более дешевый и качественный продукт, и не бояться за высокую конкуренцию на рынке. Но для этого государственная политика должна быть направлена на поддержку малого бизнеса, в первую очередь, уменьшая ставку налога.

Также, свое развитие в России может получить сельское хозяйство. Поддержка правительства в аграрном секторе позволит отечественному производству выйти на новые каналы сбыта продукции, которые раньше были заняты иностранными производителями, а также станет стимулом для увеличения производства продукции. Но, по причине девальвации рубля, роста ставок по кредиту развитие российского сельского хозяйства может оказаться сложной задачей, т. к. аграриям необходимы кредиты для вложения денег в расширение производство, автоматизацию. В связи с высокими рисками инвестирования в сельскую промышленность, импортозамещение в короткие сроки невозможно, для нарастания производства нужно время.

Тем не менее, для развития хозяйства есть и благоприятные условия: доля водных ресурсов в стране составляет около 20%, а цены на землю в разы меньше, чем в других странах. Помимо этого, правительство отменило

пошлину на экспорт пшеницы, что должно привести к росту инвестирования в производство зерна. Поэтому, после снижения Центральным банком РФ ключевой ставки кредит станет более доступным, а развитие сельского хозяйства приведет к росту.

В связи с изменениями, происходящими на мировой торговой арене, доля экспорта из России упала, поэтому 1 января 2015 года вступил в силу договор о Евразийском экономическом союзе, в состав которого вошли: Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан, а также к этим странам присоединились Республика Армения, Кыргызская Республика, который позволит участникам союза увеличить экономическую конкурентоспособность в мировом масштабе. Данный союз гарантирует свободу движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Также, он обеспечивает более близкое экономическое сотрудничество между странами, подписавшими этот договор, позволяет увеличивать товарооборот, интегрировать торговую и налоговую политику стран.

Таким образом, даже в условиях введения санкций против России и низких цен на нефть, ее экономика находится не в самой критичной ситуации. Появляются новые контракты на поставку нефти и газа, отечественное производство начинает набирать свои обороты, а действие Центрального банка РФ ориентированы на профессиональное урегулирование курса рубля.

Использованные источники:

1. Глобальный конфликт URL: <http://globalconflict.ru/> (дата обращения: 25.09.2015)
2. timesnet URL: <http://timesnet.ru/economy/4125/> (дата обращения: 25.09.2015)
3. Вятская торгово-промышленная палата URL: <http://www.vcci.ru/vtpp/adinf/andetail.php?ID=25505> (дата обращения: 25.09.2015)

*Шайдуллова А. И.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Данная статья показывает, как развитие интернет-экономики влияет на мировой экономический рост. Воздействие интернет-продаж, интернет-маркетинга на расширение аудитории пользователей интернета. Положительное влияние развития интернет-экономики для компаний.

Ключевые слова: активная экономическая деятельность, конкурентоспособность предприятий, интернет-экономика, интернет-

маркетинг, интернет-пользователи, on-line игры, экономика, выручка, каналы сбыта.

Развитие сети интернет повлияло на активную экономическую деятельность предприятий и организаций разных уровней. Главным образом это произошло из-за огромной аудитории интернета. Всемирная сеть дает возможность производителям товаров выйти на мировой рынок, продвигать продукцию среди различных слоев населения и возрастной категории. А обслуживание клиентов вышло на новый уровень.

Возникает незаурядный вопрос: развитие интернет-экономики произошло, потому что предприятия стали предлагать больше услуг и товаров, тем самым, привлекая все больше и больше аудитории в интернет? Или же большая масса пользователей всемирной сетью заставили продавцов товаров и услуг обратить внимание на новый канал сбыта? Возможно, здесь нет однозначного ответа. Так как и пользователи интернета привлекли производителей товаров и услуг на новый канал продаж, и продавцы, в свою очередь, завлекли немало покупателей, таким образом, расширив аудиторию интернет-пользователей.

Также, появились многочисленные компании, предоставляющие экономические блага. Развитие интернет-экономики может благоприятно воздействовать на рост малого и среднего бизнеса, помогающие заполнить экономические ниши. Интернет-индустрия позволит малому бизнесу выйти на мировой рынок, снижая географические барьеры, при наименьших затратах на маркетинговую деятельность увеличить объем продаж, а долю расходов направить на увеличение квалифицированного персонала. Поскольку малый бизнес способен быстро адаптироваться на рынке, имеет высокую мобильность, помогает развитию научно-технического прогресса и благотворно влияет на инновационную деятельность, то его доля в национальной экономике должна иметь высокую степень и приносить половину годовой выручки в России.

Экономический прогресс глобальной компьютерной сети значительно повлиял на конкурентоспособность предприятий. В погоне за новыми заказчиками, компаниям пришлось разрабатывать новые технологии, расширять ассортимент товаров и услуг, а также улучшать их качество и усовершенствовать методы реализации. Продавцам товаров не нужно брать в аренду дополнительные площади, достаточно иметь складские помещения, что снижает расходы предприятий, притом, что объем продаж увеличивается. Поэтому многие фирмы могут не только заниматься посредничеством, а именно производить и продавать свой товар или услугу.

Интернет-магазин может являться как основой создания бизнеса, так и вспомогательным инструментом, нацеленным на развитие и расширение уже имеющегося бизнеса, тем самым способствовать дополнительному привлечению клиентов и капитала. Основными драйверами развития

Интернет-торговли можно считать общее повышение покупательной способности россиян, рост конкуренции Интернет-магазинов, динамику развития электронных платежей. [1]

Наибольшей популярностью пользуется купля-продажа через интернет. Все больше людей стали приобретать товары через интернет-магазины, т. е. совершать покупку, не выходя из дома. Эта процедура занимает гораздо меньше времени, чем в магазинах и торговых центрах, поскольку купля-продажа возможна в любое удобное время, в режиме онлайн. Покупатель экономит время, имеет возможность выбора большого ассортимента товаров и услуг, а также уменьшает свои расходы на их приобретение. Однако большинство пользователей интернета не доверяют покупкам в интернет-магазинах. Это обуславливается тем, что доставка товаров до конца не развита, платежи в режиме онлайн не вызывают доверия у клиентов.

"Интернет" коренным образом меняет методы работы многих компаний - заметнее всего в области высоких технологий, но сегодня они проникают и в другие сферы - машиностроение, химию, биотехнологию, медицину, финансовые и фондовые рынки, нефтяные газодобывающие отрасли и т.д. И "купля-продажа" через Интернет - это только верхушка массивного и все разрастающегося айсберга. В то время как одни компании действительно впервые прибегают к Интернету для прямого выхода на своих заказчиков, другие используют его возможности и разветвленность коммуникаций для интенсификации своих отношений с торговыми партнерами, например, для запроса цен или реализации излишков товарно-материальных запасов на торгах.[2]

Свое экономическое развитие получила маркетинговая деятельность, которую стали активно использовать предприятия в совершенствовании и улучшении своего бизнеса. Во-первых, потому что размещение рекламы в сети стоит в разы дешевле, чем реклама в СМИ, наружная и внутренняя реклама. Во-вторых, огромное количество абонентов интернета позволяет расширить клиентскую базу компаний, а также привлечь новых партнеров. В-третьих, глобальная сеть предоставляет множество путей воздействия на клиентов с помощью информационных и официальных сайтов, каталогов, социальных сетей. В связи с этим, предприятия и организации для увеличения потока покупателей стали создавать свои сайты, предоставляющие информацию о производимых товарах и услугах и их продажи. Появилась возможность контактировать со своими клиентами онлайн, учитывать отзывы и предложения покупателей для улучшения продукции и сфер обслуживания. Также, маркетологи приобрели возможность исследовать степень воздействия рекламы на потенциальных покупателей, проводить опросы в интернете, определять количество посетителей сайта, узнавать какая именно информация привлекает

пользователей всемирной сетью, на что нужно обратить внимание при предоставлении товара или услуги.

С появлением сети интернет стали появляться и on-line игры. Они бывают платными и бесплатными. Однако чаще всего игры платные, поэтому требуют каких-либо вложений, что создает их учредителям прибыль. Создание новых игр привлекает в глобальную сеть новых потенциальных покупателей товаров и услуг.

Положительное влияние развития интернет-экономики для компаний - это:

- сокращение издержек;
- увеличение производительности труда и объема продаж;
- уменьшение затрат на рекламу;
- отсутствие географического барьера;
- возможность иметь более квалифицированный персонал.

Поэтому, компаниям, которые хотят быть конкурентоспособными, придется освоить новые каналы сбыта, адаптировать свою бизнес-модель к новым условиям онлайн-бизнеса.

Факторы, тормозящие рост развития интернет-экономики:

- неразвитая система доставки товаров;
- отсутствие надежных электронных платежных систем;
- отсутствие доступа к сети интернет у потенциальных покупателей;
- рост мошенничества в интернете, связанный с «фирмами-однодневками».

В России доля ВВП в интернет-сегменте составляет 1,9%. Это связано с тем, что у пользователей всемирной сетью отсутствует доверие к онлайн-покупкам, однако, это подтверждается неразвитостью в сфере финансовых услуг (онлайн-банки, платежные системы). Также большинство людей пользуются интернетом в основном в целях общения в режиме on-line, для поиска информации. Но рост интернет-рынка в России ежегодно составляет 18,3%, что позволит к 2016 году увеличить долю ВВП на 2,8%.

Таким образом, на интернет-экономику нужно взглянуть другими глазами, т. к. она имеет важное влияние на мировой экономический рост, позволяет расширить рынок труда, способствует улучшению конкурентоспособности компаний. Использование информационных технологий сети интернет является наилучшим средством для совершенствования экономики. Однако интернет-экономика не заменяет традиционную, а является ее развитием.

Использованные источники:

1. Афанасьев В.А. Отличительные признаки электронной торговли (Distinguishing features of e-commerce) // Интернет-маркетинг. – 2012. – № 5. – С. 17.
2. "ПИЭ.Wiki" [Электронный ресурс]. URL: <http://wiki.mvtom.ru> (дата

обращения: 24.09.2015)

3. Интернет-экономика URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 24.09.2015)

*Шаповалов А.А.
аспирант 1-го года обучения
«Донской государственный технический университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В ГОРОДСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. В статье автор рассматривает существующие теоретические представления отечественных исследователей относительно сущности оценки эффективности социального управления в городском пространстве. Анализируются предлагаемые критерии эффективности управления. Статья может быть интересна социологам, государственным служащим, исследователям проблем города.

Ключевые слова: социальное управление, эффективность управления, оценка эффективности, городское пространство.

Важность оценки эффективности управления заключается в том, что она представляет собой важнейший элемент процедуры повышения эффективности деятельности любой управляющей структуры либо принятия решений о её реорганизации. Особую важность представляет собой оценка управления городским пространством, которое в классификации объектов социального управления находится посередине таких базовых элементов, как регион и организация, поскольку такое управление, во-первых, имеет нормативно-ценностную окраску, а во-вторых, непосредственно влияет на значительную часть населения, самые различные стороны жизни которого зависят от этого управления. Важность данного отступления проявляется в том, что указанные в нём особенности напрямую влияют на содержание основных концепций и набор социальных индикаторов в области оценки эффективности управления.

К настоящему времени сложились несколько основных категорий подходов к оценке эффективности социального управления городским пространством:

- Классические подходы, основанные на представлении тех или иных социологических школ о сущности и векторе социального управления.
- Неоклассические или «системные» подходы, сочетающие классику с квантификационными теориями и направленные на достижение объективности путём максимизации количества показателей и объединении различных подходов к анализу эффективности управления.

Одним из наиболее распространённых классических подходов

является «социальный» подход, в современном виде основанный на рецепции рядом авторов идей о критериях эффективности социальной деятельности, выраженных Г. В. Атаманчуком, сформулировавшим пять способов её оценки: официальные отчёты, СМИ, обсуждения на собраниях, общественное мнение в целом и обращения граждан [1, 87-98]. К критериям социальной эффективности непосредственно управления представители данного подхода (Т.Е. Зерчанинова, А.Н. Касьянова) относят [2]:

- Степень соответствия направлений, содержания и результатов управления тем параметрам, которые обозначены в правовом статусе органа и должности или в политике городского образования в целом;
- законность решений и действий;
- реальность управляющих воздействий;
- отражение в управленческих решениях, поступках и действиях запросов и нужд людей, направленности на рост социального благополучия;
- правдивость и целесообразность управленческой информации;
- нравственный критерий, состоящий в морально-идеологическом влиянии управленческой деятельности на людей.

Однако иной представитель «конкретно-социального» или «социального» подхода оценки эффективности управления в контексте городской политики предлагает Е.Н. Заборова, полагающая, что необходимо учитывать три укрупненных показателя: улучшение жизни конкретных граждан, степень вовлечённости масс, согласованность локальных процессов с процессами на более крупном территориальном уровне.

Как справедливо отмечает К.Н. Самков: «данный подход довольно сложно применить на практике, поскольку предлагаемые критерии довольно размыты в формулировках и не поддаются строгому объективному измерению» [4, 80-86].

Ряд общих с «конкретно-социальным» подходом проблем имеет подход «субъективный» или «ценностный» (В.И. Боковин, В.П. Малышенко), основывающийся на необходимости исходить в оценке управления из мнения жителей города о результатах управления. Таким образом, в основе задач управления положено постоянное изучение потребностей населения и степени их удовлетворённости, в связи с чем уровень жизни зачастую выступает в данных теориях в качестве интегрального показателя эффективности управления.

Стоит отметить, что у некоторых исследователей (С.Э. Зуев и А.А. Васецкий) подход к оценке эффективности управления городским пространством приобретает ярко выраженную экономическую окраску, что связано с чрезмерным влиянием квантификационных методов анализа, сопряженных с редукцией субъективных индикаторов населения как неподдающихся количественной оценке. Так, зачастую предлагается определять эффективность социального управления через базовые

экономические индикаторы, например, безработицу, средний доход домохозяйств и т.п; или более системно, например, через оценку капитализации территории в системах национального и глобального экономического баланса. Также к приемлемым критериям относят нормативные акты, позволяющие оценить нормы применения права, требования национальных и международных стандартов. Отдельно выделяют группу ресурсных критериев, которые раскрывают показатели эффективности использования научно-технических, технологических, финансовых возможностей системы [3, 158-160].

Рассмотрев вышеуказанные подходы к оценке эффективности управления, мы можем прийти к выводу о том, что они основаны на понимании эффективности как эмерджентном или квазиэмерджентном качестве деятельности, обладающем интегрирующим свойством, в связи с чем количественный критерий эффективности управления выражается в единичном показателе, но подаётся в связке с несколькими качественными, как правило, однотематическими оценками.

Однако, на сегодняшний день вместо рассмотренных «классических» подходов все чаще применяются подходы к оценке, основанные на представлении об использовании системы разнородных показателей, разработанных на основе нескольких классических подходов, как единственно возможном и объективном. Стоит отметить, что в данном случае итоговый показатель также может быть эмерджентным, например, если исследователи пытаются связать воедино различные статистические величины, например рост доходов и уровень удовлетворённости граждан экологической обстановкой в городе. Становится более распространена комплексная оценка в рамках «системного» подхода, включающая сравнительную оценку на основе статистических показателей, экспертную оценку на основе критериев и степень удовлетворённости населения тем или иным направлением деятельности управляющего элемента системы. Подобный подход, например, отражён в трудах И.А. Коха, который интегрирует эффективность экономическую и социальную. в так называемую институциональную эффективность, объединяющую количественные показатели с качественными, и учитывает субъективные и объективные критерии путем сопоставления информации из различных источников [по 4, 86-88].

Наше мнение заключается в необходимости применения для оценки именно «системного» подхода. Мы считаем, что в системе оценки эффективности социального партнёрства должны присутствовать, как количественные, так и качественные критерии. Как отмечается в специальной литературе: за счёт сопоставления результатов подобной оценки становится возможным преодоление субъективизма и манипулирования фактологией.

Использованные источники:

1. Атаманчук Г. В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы): учеб. пособие. М.: Экономика, 2000г.
2. Зерчанинова Т.Е. Социальная эффективность муниципального управления развитием городов // Вопросы управления. – 2010г. – №3(12).
3. Жура. С.Е. Проблемы оценки эффективности управления социально-экономическими системами // Российское предпринимательство. – 2009г. – № 6 Вып. 2 (137). – С. 156-160.
4. Самков К.Н. О подходах к оценке эффективности социального партнерства в местном самоуправлении // Муниципалитет: экономика и управление – 2013 г.– №2 – С. 81-88.

*Шапошникова Р.Р.
ассистент
Султанова Л.А.
студент 4го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ НА СЕЛЕ

Молодежь, выступая в качестве инновационного потенциала общества, является одной из самых уязвимых групп на рынке труда в силу своих возрастных, социально - психологических и профессиональных особенностей. Нынешняя ситуация, обусловленная переходом к новым общественным отношениям, безусловно, накладывает существенные изменения на развитие социальных претензий и приоритетов студенчества. Основными факторами, обуславливающими эти изменения, являются отсутствие гарантий трудоустройства и оценка молодёжью современной конъюнктуры рынка квалифицированных кадров.

Проблема трудоустройства молодежи в России слишком явные, чтобы о них не говорить. Не каждый выпускник школы может ответить на вопрос, кем он хочет быть. Профессиональный выбор зависит от многих факторов, и чаще всего желание школьника не совпадает с выбором профессии.

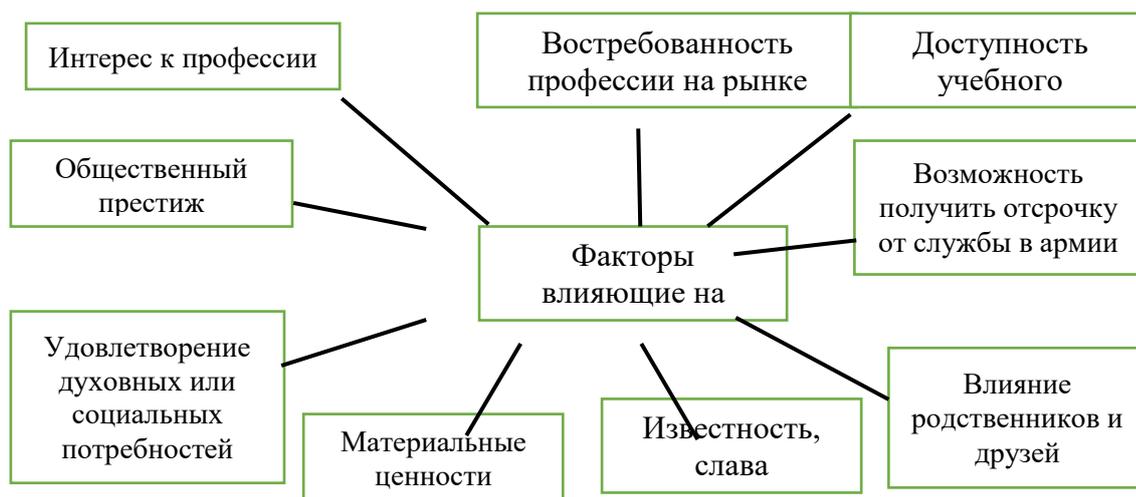


Рисунок 1

Факторы, влияющие на выбор профессии

Основными проблемами безработицы на селе являются: отсутствие рабочих мест, низкая заработная плата недостаточная инициативность молодежи, неготовность к самостоятельным действиям на рынке труда, порой нежелание повышать свой профессионально-квалификационный уровень, несоответствие спроса и предложения на рынке труда, а также конкуренции на рынке. Дело в том, что в большинстве своем молодые люди, вставшие на путь предпринимательства, не выдерживают конкуренции на рынке, не справляются с налоговым бременем. Все это усугубляет проблему молодежной безработицы.

Молодые специалисты – это свежий взгляд, неугасаемая энергия, энтузиазм, и с помощью них можно обеспечить экономический рост предприятия.

Как и чем заинтересовать молодых специалистов в работе в агропромышленном комплексе? В первую очередь разработать стратегии долгосрочного взаимодействия и сотрудничества с организациями по практическому обучению студентов, а в дальнейшем – по трудоустройству выпускников.

Первостепенную роль в решении молодежных, как и в целом проблем села, играет восстановление и дальнейшее развитие социальной инфраструктуры села, материально-техническое оснащение сельскохозяйственного производства, его агрономическое и зоотехническое сопровождение, финансовая и моральная поддержка.

*Шапошникова Р.Р.
Захарова А.И.
студент 4го курса
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматриваются пути решения проблемы формирования информационной открытости в Республике Башкортостан. Автором предлагаются варианты решения этой проблемы.

Ключевые слова: информационные технологии, информатизация, информационная открытость

Информационная открытость представляет собой организационно-правовой режим деятельности любого участника социального взаимодействия, обеспечивающий всем участникам этого взаимодействия возможность получать необходимый и достаточный объем информации (контент сведений) о своей структуре, целях, задачах, финансовых и иных существенных условиях деятельности организации.

Организационно-правовая основа обеспечения информационной открытости органов власти в России создана во исполнение постановления Правительства Российской Федерации № 65 от 28 января 2002 г. «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002–2010 годы)» [1], соответствующие программы были приняты на уровне регионов страны. Основной целью программы являлось повышение эффективности государственного управления за счет внедрения и массового распространения информационных и коммуникационных технологий, а также обеспечение прав граждан на свободный доступ к информации о деятельности государственных органов. К сожалению, в республике изменения произошли не совсем так, как хотелось бы [3].

В области обеспечения информационной открытости в масштабах страны созданы механизмы, регулирующие процесс взаимодействия органов власти и гражданского общества. Действует Указ Президента Российской Федерации от 1 ноября 2008 года №1576 «О совете при Президенте Российской Федерации по развитию информационного общества в Российской Федерации», Федеральный Закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», распоряжение Правительства РФ от 30 января 2014 года N 93-р «О Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти», Федеральный закон от 09 февраля 2009 года № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, Государственная программа Российской Федерации

«Информационное общество (2011 - 2020 годы)».

Несмотря на действующие НПА в области информатизации, существует ряд проблем в области ИТ у большинства сотрудников органов государственной и муниципальной власти наблюдается низкий уровень навыков и компетенций, отсутствие специалистов в области ИТ, не обозначены четкие требования к необходимому объему информации.

Информирование населения – это одна из важнейших составляющих деятельности органов власти всех уровней. Однако многие сотрудники затрудняются с аналитической работой над информацией, в ее фильтрации, отборе и представлении наиболее важных сведений, способов получения государственных услуг. Вместе с тем, механизм определения подрядчиков непрозрачен и часто ограничен в бюджетных средствах. В связи с этим, немало сайтов создаются собственными силами сотрудников ведомств, не имеющих должных компетенций в области сетевого администрирования. Повышение информационной открытости органов власти, создание эффективных информационных инструментов взаимодействия государства и общества возможно только при координированных действиях обеих сторон [4].

На наш взгляд, основными направления решения проблемы могут стать разработка стандартов для веб-сайтов органов государственной и муниципальной властей, введение в образовательные программы повышения квалификации государственных и муниципальных служащих модулей в области ИТ, формирование единой сети интернет-ресурсов, в которую будут входить отдельные ведомства, в которой будет удобный интерфейс и доступные ссылки, разработка методических указаний для сотрудников государственных учреждений, которые помогли бы им в пользование веб-сайтов [4];

В наш век – информационных технологий существует возможность коммуникации между населением и госучреждениями. Молодежь пользуется гаджетами и другими электронными устройствами, имеющими удобный интерфейс и передовое программное обеспечение с интеллектуализированными функциями. Поэтому имеется целесообразность в ходе разработки открытых информационных порталов органов власти пользоваться лучшими технологическими решениями разработчиков программного обеспечения для повышения эргономики, доступности и предельной ясности сайтов госорганов.

Таким образом, доступный, четко структурированный и насыщенный сайт органов управления — признак плодотворной работы и осуществления прямого контакта с населением, учета интересов максимально числа людей, реализации законодательства в области обращения граждан. Развитие интернет-инфраструктуры в отдаленных районах республики — обязательное условие развития информационной открытости

государственных и муниципальных учреждений и взаимодействия с населением [4]. Также, отсутствие бумажной волокиты и наличие специальных программ, разработанных в отдельности для каждого учреждения – облегчают работу сотрудников органов государственной и муниципальной власти, тем самым позволяет экономить время.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 28 января 2002 г. N 65 «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)»
2. Никифорова В. Результаты мониторинга официальных сайтов высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ//Фонд свободы информации, 13.06.2012. URL:<http://www.svobodainfo.org/ru/node/1928> (дата обращения: 16.06.2013)
3. Розанова Н.Н., информационная открытость как важнейшая содержательная характеристика репутации региональной власти // Век качества// власть и общество. - 2014. №3.С 10-14.
4. Любимова Ю. В.,// Совет федерации федерального собрания российской федерации //«Информационная Открытость И Особенности Разработки Веб-Ресурсов Органов Государственной Власти»// ст.10-15.

Шаронина Л.В., к.э.н.

доцент

кафедра инженерной экономики

Звягинцева Ю. С.

студент 1го курса

ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»

Россия, г. Таганрог

**ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-
ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

На сегодняшний день статистическая информация используется на макроуровне для разработки экономической политики в стране, формирования проектов бюджетов, получения прогнозов развития, анализа реализации федеральных законов и международных обязательств России. Таким образом, статистика играет важную роль в формировании информационной инфраструктуры экономики, социальной сферы и общества в целом [1].

Реальный экономический рост в регионах РФ зависит от двух групп основных факторов. Первая группа – внутренние факторы, «генетически» обусловленные условиями развития внутри региона. Вторая группа – внешние факторы, связанные с программно-проектными решениями крупных корпораций или государства [2].

Перейдем к системе региональных показателей, позволяющих оценивать экономическое положение регионов на примере Северо-Западного федерального округа Российской Федерации (СЗФО РФ).

Главная функция округа – обеспечение внешнеэкономических связей России с Европейским союзом и рядом других регионов мира [3]. Усилилась неравномерность развития субъектов РФ, входящих в состав СЗФО. Сравним регионы СЗФО по показателям социально-экономического развития, значения которых представлены в итоговых отчётах (табл.1), доступных на официальном сайте государственной статистики.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития регионов СЗФО за 2013 г. [4]

	ВРП на душу населения		Объем с/х продукции, млн. руб.		Уровень безработицы		Индекс промышленного производства		Потребительские расходы на душу населения	
	2011	2012	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
СЗФО	350764,2	384165,9	157098	163606	5,1	4,0	107,7	102,6	17417,8	19010
Республика Карелия	241688,0	253800,8	4693	4262	8,4	7,0	101,6	102,0	13916,6	15547
Республика Коми	487363,5	543089,8	8629	8837	8,2	6,4	104,4	102,1	17701,4	19338
Архангельская область	360165,9	387959,0	11613	11671	5,9	5,4	88,8	95,1	16017,6	17560
в том числе:										
Ненецкий автономный округ	3913588,7	3841049,3	649	763	8,7	6,9	83,9	89,3	18092,6	20331
Архангельская область без автономного округа	232540,7	261685,5		10907			96,5	103,7	12066,4	17457
Вологодская область	269252,8	297377,7	23278	21645	7,3	5,8	105,6	101,3	13669,3	13153
Калининградская область	255217,8	278319,2	18196	19945	9,1	7,4	150,1	101,9	13897,1	15001
Ленинградская область	336981,3	386747,8	57733	63521	4,3	3,2	110,6	105,7	19197,9	15017
Мурманская область	333511,6	357478,8	3245	3673	8,6	7,7	99,5	102,7	14325,8	22046
Новгородская область	243031,9	274474,3	18005	17732	4,9	4,1	110,9	104,4	12639,8	15979
Псковская область	150199,9	162885,8	11706	12321	9,3	6,6	116,3	99,6	22126,8	13900
г. Санкт-Петербург	424643,7	459261,2	11706	12321	2,0	1,1	114,6	104,7	13916,6	23815

Сравнение регионов Северо-Запада на основе табл. 1 по разным показателям показывает следующее:

- ВРП на душу населения: наивысший показатель в Ненецком автономном округе за 2011 г. и в Архангельской области за 2012 г., а самый низкий в Псковской области как за 2011 г., так и за 2012 г.

В целом ВРП СЗФО за 2012 год составил 5,3 млн.руб.

- Объем с/х продукции (млн.руб): наивысший в Ленинградской за 2012 г. и 2013 г., а наименьший в Ненецком автономного округе за 2 года.

- Уровень безработицы: высшее значение за 2012 г. в Псковской обл., а в 2013 г. в Мурманской; самое низкое значение в г. Санкт-Петербурге за оба года.

- Индекс промышленного производства: наивысшее – Калининградская обл. за 2012 г. и в г. Санкт-Петербурге за 2013г., самое низкое значение – Ненецкий автономный округ за 2012 и 2013 гг.

- Потребительские расходы на душу населения высоки в Ленинградской обл. за 2012 г. и в г. Санкт-Петербурге за 2013 г., а минимальны – в Новгородской обл. за 2012 г. и в Вологодской обл. за 2013г.

Нельзя однозначно сделать вывод по поводу позиций регионов по исследуемым показателям.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что на территории СЗФО не происходит реальных перемен в социально-экономическом развитии. Отсутствие заметных позитивных сдвигов характерно для подавляющего большинства регионов, что порождает проблему неравномерного развития из отраслей и вызывает структурные диспропорции в экономике в целом [5].

Для устранения этих проблем необходимо разработать и предпринять обоснованные государственные меры для создания механизма эффективного стратегического планирования.

Использованные источники:

1. С.Г.Светуньков, А.В.Заграновская, И.С.Светуньков. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально- экономического развития регионов России // Современные подходы оценивания уровня социально- экономического развития регионов: индексный метод. – 2012. – 129 с.

2. Барабанов А. С., Разгулина Е. Д. Оценка экономического развития регионов (на примере СЗФО). // Проблемы теории и практики управления - 2012. – № 7-8. – С. 62-71.

3. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года. Электронный ресурс. Режим доступа: http://adm-nao.ru/media/uploads/userfiles/2014/04/14/Распоряжение_Правительства_РФ_от_18.11.2011__2074-p_Стратегия_СЗФО_до_2020_года.doc

4. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2012. - 900 с. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm

5. Барабанов А. С. Оценка конкурентоспособности региона // Проблемы теории и практики управления. – 2011. - №3

Шафиев Р. Х.

студент 4 курса

факультет информационных технологий и управления

Ураев Р. Р., к.с.н.

доцент

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

**ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ НА
ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ
СЕМИЛЕТОВСКИЙ СЕЛЬСОВЕТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
ДЮРТЮЛИНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН И
ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Муниципальным служащим является гражданин Российской Федерации, достигший возраста 18 лет, исполняющий в порядке, определенном уставом муниципального образования в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации, обязанности по муниципальной должности муниципальной службы за денежное вознаграждение, выплачиваемое за счет средств местного бюджета. Муниципальная должность - должность, предусмотренная уставом муниципального образования в соответствии с законом субъекта Российской Федерации, с установленными полномочиями на решение вопросов местного значения и ответственностью за осуществление этих полномочий, а также должность в органах местного самоуправления, образуемых в соответствии с уставом муниципального образования, с установленными кругом обязанностей по исполнению и обеспечению полномочий данного органа местного самоуправления и ответственностью за исполнение этих обязанностей[4].

Муниципальные должности подразделяются на:

- выборные муниципальные должности,
- замещаемые в результате муниципальных выборов (депутаты, члены выборного органа местного самоуправления, выборные должностные лица местного самоуправления),
- замещаемые на основании решений представительного или иного выборного органа местного самоуправления в отношении лиц, избранных в состав указанных органов в результате муниципальных выборов,
- иные муниципальные должности, замещаемые путем заключения

трудового договора[4].

Рассмотрим состав Администрации сельского поселения Семилетовский сельсовет муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан.

№	ФИО Муниципального служащего	Должность, дата назначения, избрания	Дата рождения	Образование, что, когда окончил	Классный чин, дата
1	Имаев Ришат Рашитович	Глава сельского поселения, 26.06.2012г.	08.04.19 68	Высшее, Уфимский ордена Ленина авиационный институт, 1992г.	
2	Шакирьянова Дамира Ангамовна	Управляющий делами, 10.08.2010г.	30.03.19 71	Высшее, Башкирский государственный педагогический институт, 1993г.	Советник муниципально й службы 2 класса, 19.11.2010
3	Давлетшина Светлана Ришатовна	Специалист I категории по работе с молодежью, 08.07.2 013	15.04.19 81	Средне специальное, Башкирский социально- экономический колледж, 2000г.	Референт муниципально й службы 3 класса, 21.10.2013
4	Муллаянова Римма Рафаэловна	Специалист I категории, бухгалтер, 01.07.2013	17.12.19 71	Высшее, Всероссийский заочный финансово- экономический институт, 1997г.	Референт муниципально й службы 2 класса
5	Гилязова Ляйсан Рифатовна	Специалист I категории по ВУС, 01.03.2008	09.08.19 81	Всероссийский заочный финансово- экономический институт, 2004г.	Референт муниципально й службы 2 класса, 19.11.2 010
6	Ибрагимова Ирина Рифовна	Специалист I категории по общим вопросам, 18.07.2013	07.04.19 69	Средне профессиональное, Уфимский педагогический колледж, 2003г.	Референт муниципально й службы 3 класса, 21.10.2013
7	Саетгалиева Айсылу Нургалиева	Специалист I категории по социальным вопросам, 10.08.2010г.	17.09.19 78	Средне профессиональное, кооперативное профтехучилище, 19 97г.	Референт муниципально й службы 2 класса, 10.11.2 010

Почти все процедуры в органах государственной власти и местного самоуправления имеют специфику, которая, прежде всего, определена нормативным правовым фактором. Гражданин поступает на государственную службу не только для того, чтобы у него была

определенная государственная должность, но и затем, чтобы вступить в штат служащих и сделать там служебную карьеру, удовлетворить потребности в уважении, признании, власти, самовыражении.

При поступлении на государственную гражданскую службу и муниципальную службу, а также при ее прохождении не допускается установление каких бы то ни было прямых или косвенных ограничений или преимуществ в зависимости от: пола, расы, национальности, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также от других обстоятельств, не связанных с профессиональными и деловыми качествами муниципального служащего[4].

Ряд предложений по совершенствованию деятельности муниципальных служащих в организациях местного самоуправления:

1. Повысить квалификацию муниципальных служащих, путем системы подготовки и переподготовки кадров, с целью профессионального роста в вопросах управления муниципальным образованием.

2. Повысить мотивацию сотрудников администрации путем материального вознаграждения, тем самым создать благоприятный климат для эффективной работы. Для достижения этой цели администрация должна повысить уровень экономической самостоятельности, стимулировать инвестиционную деятельность и малый бизнес в муниципальных образованиях[3].

Таким образом, организация труда является наиболее важным процессом от которого зависит качество работы, доволен ли работник своим рабочим местом, результатами в работе и как построен рабочий процесс. Если работник доволен организацией труда, значит, он будет выполнять свою работу с удовольствием, добросовестно и будет стараться достигнуть все более и более высоких результатов в своей деятельности. В то же время организация труда очень тяжелый процесс, чтобы достичь высоких результатов надо оценивать его результативность, например опросы – доволен ли работник рабочим местом, организацией труда. Таким образом можно достичь хорошей отдачи от работников.

Использованные источники:

1. Кобец, Е.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли / Е.А. Кобец, М.Н. Корсаков. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2011. - 79 с.
2. Макареня, Т.А. Организация и планирование производства. Учебное пособие / Т.А. Макареня. - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. - 204 с.
3. Шигапова А.Т., Гарифуллина А.Ф. Организация местного самоуправления [Текст] / А.Т. Шигапова, А.Ф. Гарифуллина // Экономика и социум. - 2013. - № 14(9)
4. Федеральный закон от 2 марта 2007 г. №25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)

*Шевченко О. П., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра менеджмента
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Основу производительных сил Краснодарского края составляют промышленный, строительный, топливно-энергетический комплексы, область информационных и коммуникационных технологий, а также агропромышленный, транспортный, курортно-рекреационный и туристский комплексы.

Последние три направления деятельности (агропромышленный, транспортный, санаторно-курортный и туристский комплексы) соответствуют приоритетам социально-экономического развития России и определяют особый статус Краснодарского края в экономике страны.

Динамичное развитие агропромышленного комплекса (далее также - АПК) Краснодарского края обеспечивает продовольственную безопасность страны:

- край обладает богатейшими ресурсами сельскохозяйственных земель, в том числе черноземами, площадь которых составляет 4805 тыс. га (это более 4% российских и около 2% мировых запасов);

- край занимает 1 место среди субъектов Российской Федерации по объему производства зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод, 2 место - по производству семян подсолнечника и меда;

- край занимает 2 место среди субъектов Российской Федерации по производству яиц, мяса скота и птицы (в живом весе), 3 место - по производству молока.

АПК Краснодарского края в 2014 году произвел 6,8% валовой сельскохозяйственной продукции России:

- в 2014 году в Краснодарском крае собрано 10,5% валового объема зерна, производимого в России, 19,3% сахарной свеклы, 17% семян подсолнечника, 82% риса, более половины винограда, 42,% кукурузы, осуществляется треть заготовок томатов, собирается весь объем российского чая, субтропических и цитрусовых культур и много другой продукции; произведено 6,2% мяса, 4,3% молока, 4,6% яиц от объема производства в целом по России;

- в 2014 году в крае произведено 33,4% общероссийского объема сахара_песка, 25,4% растительных масел, 30,2% виноградных вин, 6,9% консервов [6].

Доля налогов, сборов и иных обязательных платежей Краснодарского края в общих поступлениях бюджетной системы по Российской Федерации

на конец 2014 года составила около 1,7%.

Налоговые и неналоговые доходы консолидированного бюджета края в 2014 году составили 87,2 млрд. руб. (первый результат в Южном федеральном округе), за 2009-2014 годы - прирост на 72,3 млрд. руб., или в 5,9 раза. По налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета край занимает девятое место в Российской Федерации в 2012 году.

На территории края реализуется около 20 федеральных целевых программ с общим объемом финансирования в 2014 году более 20,5 млрд. руб., в том числе из федерального бюджета - 13,3 млрд. руб. [5].

Значимый вклад края в ВВП страны и в формирование федерального бюджета обеспечивается поступательным развитием реального сектора экономики, ростом деловой активности и притоком квалифицированных кадров. Об этом свидетельствуют высокие значения не только макроэкономических показателей развития агропромышленного, туристско-рекреационного и транспортного комплексов края, но и многих других индикаторов развития региона [1, с. 274-276].

Социально-экономическая политика Правительства Российской Федерации на современном этапе носит переходный характер, связанный с завершением решения задач посткризисного восстановления и переносом акцентов на меры стратегического характера, зафиксированные в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. В ближайшие годы наряду с решением задач бюджетной консолидации необходимо сделать задел для реализации долгосрочных интересов России, которые состоят в создании современной экономики инновационного типа, интегрированной в мировое экономическое пространство [4, с. 197-202].

Основными приоритетами экономической политики Краснодарского края в прогнозный период являются:

- социальное развитие и инвестиции в человеческий капитал;
- улучшение инвестиционного климата, развитие конкуренции и снижение административного давления на бизнес;
- повышение устойчивости национальной финансовой системы, сокращение бюджетного дефицита и снижение инфляции;

Деятельность по обозначенным приоритетам будет включать следующие основные направления.

В части социального развития и инвестиций в человеческий капитал:

- поддержание в реальном выражении достигнутого уровня оплаты труда в бюджетной сфере, рост пенсионного и социального обеспечения, повышение адресности социальных выплат;

- стабилизация ситуации на рынке труда. Сокращение мероприятий антикризисной поддержки, перенос акцента на реализацию мер по стимулированию трудовой мобильности населения, по профессиональной

подготовке и переподготовке кадров, созданию новых рабочих мест, отвечающих требованиям инновационной экономики;

- развитие системы здравоохранения путем реформирования системы обязательного медицинского страхования, введения институтов страхования ответственности медицинских работников и защиты прав пациентов, модернизации используемого оборудования и технологий, формирования сети современных центров высоких медицинских технологий, а также перинатальных центров, продолжения реструктуризации учреждений здравоохранения, развития стационарозамещающих медицинских технологий, использования механизмов государственно-частного партнерства в здравоохранении, увеличения доли медицинских учреждений новых организационно-правовых форм, в том числе в форме автономных учреждений;

- развитие системы открытости образования к внешним запросам, применение проектных методов, конкурсное выявление и поддержка лидеров, успешно реализующих новые подходы на практике, адресность инструментов ресурсной поддержки и комплексный характер принимаемых решений;

- продолжение политики стимулирования жилищного строительства, в первую очередь строительства комфортного жилья эконом-класса и малоэтажного жилищного строительства, восстановление снизившихся в условиях кризиса темпов роста покупки жилья на условиях ипотеки [2. с. 295-298].

Совершенствование механизмов государственного регулирования в экономике будет осуществляться по следующим направлениям:

1. Модернизация корпоративного законодательства и совершенствования системы корпоративного управления в 2013 - 2016 гг., включая развитие механизмов защиты прав собственности акционеров и инвесторов, повышение эффективности организационно-правовых форм юридических лиц, структуры и организации органов управления компании, реорганизации и функционирования интегрированных бизнес-структур, совершенствование нормативных правовых актов в сфере законодательства о несостоятельности (банкротстве).

2. Улучшение конкурентной среды, совершенствование антимонопольного регулирования, реализация мер развития конкуренции в отдельных отраслях будут осуществляться в рамках Программы развития конкуренции в Российской Федерации.

3. Совершенствование регулирования субъектов естественных монополий.

4. Повышение эффективности работы особых экономических зон, включая совершенствование системы законодательства в области ОЭЗ, направленной на создание более комфортной финансовой среды для

резидентов российских ОЭЗ и активизацию их инвестиционной активности, а также создание всей необходимой инфраструктуры для их эффективного функционирования [3. с. 55-59].

Совершенствование банковской системы и банковского надзора будет осуществляться в соответствии с разрабатываемой Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2020 года по следующим направлениям:

- обеспечение открытости и прозрачности деятельности кредитных организаций;
- упрощение и удешевление процедур реорганизации;
- оптимизация условий для развития сети банковского обслуживания населения, субъектов среднего и малого бизнеса;
- развитие системы микрофинансирования.

В рамках развития страхового сектора будет организована работа по выполнению мероприятий, предусмотренных Стратегией развития страховой деятельности в Краснодарском крае на среднесрочную перспективу, включая совершенствование подходов к регулированию отношений в сфере обязательного страхования; определение механизмов взаимодействия государства и страховых организаций в целях возмещения ущерба; защиту прав потребителей страховых услуг; совершенствование отчетности, повышение эффективности управления рисками, совершенствование процедур страхового надзора.

Регион лидирует в России по основным позициям, характеризующим его экономическое развитие: по налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета в 2012 году край занимает 10 место, по объему строительных работ - 6 место, по объему платных услуг населению - 4 место, по объему жилищного строительства - 3 место. По обороту розничной торговли край занимает 6 место в России с долей 3,2% от общего оборота и 1 место в Южном федеральном округе.

Краснодарский край является одним из основных лидеров среди регионов Российской Федерации по уровню инвестиционной активности и стабильно занимает 1 место в Южном федеральном округе и 5 - в России [5].

По привлечению инвестиций ведущими отраслями являются транспорт и связь, агропромышленный, санаторно_курортный и туристский комплексы, определяющие приоритеты региональной экономики.

Рейтинг Краснодарского края в мировом бизнес_сообществе весьма высок: агентством "Standard & Poor's" региону присвоен международный инвестиционный рейтинг на уровне "BB" (прогноз "позитивный"). Кроме того, край входит в семерку российских регионов с наименьшими инвестиционными рисками и занимает второе место в рейтинге российских регионов по законодательной активности в сфере инвестиций [27].

Край занимает 10 место в стране по количеству специалистов,

выпущенных высшими учебными заведениями, и четвертое место - по количеству специалистов, выпущенных средними специальными учебными заведениями.

Таким образом, в крае имеется мощный потенциал опережающего развития, определяющий возможности роста его вклада в реализацию целей Правительства Российской Федерации.

Использованные источники:

1. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ *Шевченко О.П.* В сборнике: Проблемы, противоречия и перспективы развития России в современном мире: экономико-правовые аспекты Сборник статей Международной научно-практической конференции. Краснодарский университет МВД России и др.; Под общей редакцией: Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. 2014. С. 274-276.
2. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ *Шевченко О.П.* Общество и право. 2014. № 4 (50). С. 295-298.
3. ПОВЫШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПУТЕМ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ *Шевченко О.П.* Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 12. С. 55-59.
4. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ *Шевченко О.П.* Перспективы интеграции науки и практики. 2014. № 1. С. 197-202.
5. <http://base.garant.ru/12190489/>.

Шейфер Е.И.
студент 3го курса
ОмГАУ им. П.А. Столыпина
Россия, г. Омск

ЖИВОТНЫЕ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ: УЧЕТ И ОЦЕНКА

Одной из важнейших отраслей сельского хозяйства является животноводство. Данная отрасль обеспечивает население полезными продуктами питания – молоком и мясом – незаменимыми источниками белка. Так как продовольственная проблема является острой в настоящее время, то основная задача сельскохозяйственных предприятий – это увеличение объема производства продукции животноводства, которая зависит от поголовья и продуктивности животных. Это становится возможным благодаря увеличению выхода молодняка и созданию условий для его правильного выращивания, сбалансированному кормлению,

достижению максимальной сохранности и высоких приростов живой массы животных, находящихся на откорме. В свою очередь, бухгалтерский учет играет существенную роль в решении указанных задач. Он контролирует и фиксирует все изменения, происходящие в составе стада, а также определяет результаты выращивания и откорма скота. Животные на выращивании и откорме – это биологические активы, особая группа оборотных средств предприятия.

А.М. Сайгидмагомедов [7], М.З.Пизенгольц [6], Г.М. Лисович [5] отмечают, что данный объект учета имеет ряд специфических особенностей:

- выращивание молодняка – незавершенное производство отрасли животноводства;
- процесс выращивания и откорма сопровождается увеличением живой массы и стоимости животных;
- процесс выращивания и откорма животных сопровождается расходом материальных и денежных средств, а также трудовыми затратами.

Методы оценки животных на выращивании и откорме

Г.М Лисович [5] приводит следующие методы оценки животных на выращивании и откорме скота и птицы:

Таблица 1 – Методы оценки приплода животных

Вид животного	Метод оценки
Телята в молочном скотоводстве	по плановой себестоимости головы приплода
Телята в мясном скотоводстве	исходя из живой массы теленка и плановой себестоимости килограмма живой массы отъемышей
Поросята	исходя из живой массы при рождении и плановой себестоимости 1 кг живой массы отъемышей
Оленята	по живой массе при рождении и плановой себестоимости 1 ц живой массы
Ягнята	в оценке, принятой при исчислении себестоимости (в шерстно-мясном и мясо-шерстном овцеводстве в размере 10%, романовском – 12%, каракульском 15% общей суммы затрат на содержание овец основного стада)
Пушные звери	в условной оценке, равной 50%-ной плановой оценке одной головы на день отбивки и отсадки молодняка от маток
Жеребята	в размере плановой себестоимости 60 кормо-дней содержания матки
Цыплята, утята, гусята, индюшата (суточные птенцы)	по плановой стоимости одной головы согласно себестоимости инкубации
Новые пчелосемьи	по стоимости, предусмотренной в плановом расчете

При переводе молодняка животных в течение года из одной возрастной группы в другую или в основное стадо его оценивают по стоимости на начало года плюс затраты на выращивание, исчисленные по

плановой себестоимости 1 ц прироста живой. Выбракованных из основного стада и поставленных на откорм продуктивных животных приходят в оценке балансовой стоимости. Оприходование купленного молодняка животных, птицы и взрослого стада для доращивания и откорма производится по ценам приобретения с добавлением всех расходов, связанных с покупкой и доставкой животных на фермы.

Полученный в результате выращивания и откорма прирост живой массы, выявленный при взвешивании животных, оценивается по плановой себестоимости. В конце года после составления расчета себестоимости продукции плановую оценку животных на выращивании и откорме корректируют до уровня фактической.

При оприходовании приплода животных работниками фермы совместно с зоотехником и ветеринарным врачом составляется первичный документ – акт на оприходование приплода животных (ф. №СП-39), как правило, в двух экземплярах. В акте указывают: за кем закреплено животное, кличку или номер матки, число голов и массу полученного приплода, присвоенные им инвентарные номера, отличительные признаки приплода.

При приобретении у сторонних организаций и поступлении молодняка в порядке безвозмездной передачи документами для его оприходования являются товарно-транспортные накладные, счета-фактуры, акты приема-передачи, ветеринарные и племенные свидетельства и другие.

В случаях забоя, вынужденной прирезки, падежа, гибели по разным причинам, пропажи животных и птицы комиссией, состоящей из заведующего фермой, зоотехника, ветврача и работника, за которым было закреплено выбывшее животное, составляется акт на выбытие скота и птицы (забой, прирезка, падеж) (форма № СП-54). В акте устанавливают причины и обстоятельства выбытия животных, а на его оборотной стороне перечисляют виды и количество продукции от павшего животного, а также ее возможное использование. Продукты забоя, падежа животных сдают на склад хозяйства по накладной, которая с подписью кладовщика, принявшего продукцию, прилагается к акту на выбытие животных и птицы. Акт подлежит утверждению руководителем.

Для синтетического учета молодняка животных, скота на откорме, зверей, пчел, кроликов и птицы в Плане счетов предназначен счет 11 «Животные на выращивании и откорме». Счет по отношению к балансу активный. По дебету счета отражают наличие молодняка и скота на откорме, птицы, зверей, кроликов и пчел на начало года, их поступление в течение года, а также дооценку вследствие прироста живой массы. По кредиту счета накапливается информация об уменьшении молодняка животных в связи с переводом в основное стадо и выбытием из хозяйства в результате продажи, забоя, падежа или по иным причинам. По дебету и кредиту учитывают операции по переводу молодняка из одной возрастной группы в другую.

Дебет	Счет 11-Животные на выращивании и откорме	Кредит
S' - наличие животных на выращивании и откорме на начало года		
Поступление животных		Выбытие животных
S'' - остаток животных на выращивании и откорме на конец года		

Рис.1 – Характеристика счета 11 – Животные на выращивании и откорме

Аналитический учет животных на выращивании и откорме, пишет Н.П. Кондраков [4], ведется по местам содержания животных, по видам, полу, половозрастным группам, породам и т.д.

Учет животных на выращивании и откорме рассмотрен на примере ЗАО «Солнцево» Исилькульского района Омской области.

ЗАО «Солнцево» применяет унифицированные формы первичных документов по учету животных на выращивании и откорме.

В статье рассмотрен порядок заполнения, обработки и проверки каждого документа в организации за август 2014 г.

В день получения приплода животных бригадиром по животноводству и учетчиком составляется акт на оприходование приплода животных. Акт 24-25 числа каждого месяца вместе с отчетом предоставляется в бухгалтерию и подлежит проверке бухгалтером. В августе хозяйство не получило приплод животных, а значит, такие акты не составлялись.

Перевод животных в другую ферму на откорм оформляется бригадиром по животноводству и учетчиком актом на перевод животных, как правило, в тот день, когда перевод был осуществлен. Так в ЗАО «Солнцево» 21 августа зоотехник Зозуля совместно с заведующим фермой (бригадиром) Коротченко составили акт на перевод телочек 2014 г. рождения в количестве 51 голова из группы Морозова бригады №2 в группу Феофанова бригады №3. В форме № СП-47 перечислены инвентарные номера животных, дата рождения, масса. Этот акт был проверен бухгалтером Соболевой 25 августа 2014 года.

Акт на выбытие животных и птиц применяется в ЗАО «Солнцево» для учета выбытия животных, птицы в случаях их падежа, вынужденной прирезки и забоя. 13 августа 2014 года в бригаде №3 был оформлен акт №306 на выбытие животных и птиц заведующим фермой Коротченко, ветврачом и зоотехником Зозулей и веттехником Вылужевым. Акт содержит информацию о забое КРС в возрасте 2 года в количестве 11 голов и живой массой 52,33 кг и установленном диагнозе ветврача – воспаление суставов. На оборотной стороне акта прописано, что в результате забоя были получены шкуры в количестве 11 штук, мясо говядины массой 2060 кг, сбой - 112 кг, головы - 146 кг, переданные в мясоперерабатывающий цех.

При продаже животных ЗАО «Солнцево» выписывает три вида

документов: товарную накладную, счет-фактуру, гуртовую ведомость. В составленной 22 августа 2014 года товарной накладной №244 сказано о продаже 8 голов молодняка КРС высшей категории живым весом 3884 кг по цене 92 руб за 1 кг на сумму 357328 рублей Сусленко С.И. Товарная накладная, как и счет-фактура, составляются в двух экземплярах – один остается у продавца, второй отдают покупателю.

Итоги о движении животных в хозяйстве отражают в отчете о движении скота и птицы на ферме. Отчет ежемесячно оформляет и выписывает бригадир по животноводству и предоставляет в бухгалтерию 24-25 числа каждого месяца. Согласно отчету, составленному 25 августа 2014 года, на ферме бригады №3 числилось на начало месяца 598 телят массой 161398 кг. В течение месяца на ферме произошли следующие изменения:

- переведено из других ферм – 139 голов массой 13610 кг;
- привес – 13145 кг;
- реализовано – 42 головы массой 17978 кг;
- забито – 28 голов массой 10687 кг.

В конце августа на ферме №3 осталось 667 телят 159488 кг.

На основе первичных документов по учету движения животных на выращивании и откорме оформляются мемориальные ордера – накопительные ведомости, в которых указывается месяц, год, содержание хозяйственной операции, корреспонденция счетов, сумма. Записи в мемориальные ордера производятся в день поступления первичного учетного документа в бухгалтерию. Корреспонденция субсчетов в таком документе записывается в зависимости от характера операций по дебету одного субсчета и кредиту другого субсчета или дебету одного субсчета и кредиту нескольких субсчетов и наоборот. К ордеру прилагается первичная документация, на основании которой он заполнялся. По первичным документам составляются регистры аналитического учета.

Мемориальным ордером присваивается постоянный номер по однородным операциям. Для учета движения животных на выращивании и откорме в ЗАО «Солнцево» предназначен мемориальный ордер №5.

Таблица 2 – Отражение хозяйственных операций в мемориальном ордере №5 в ЗАО «Солнцево» за август 2014 г.

Содержание хозяйственной операции	Проводка		Сумма, руб.
	Дебет	Кредит	
Оприходован привес живой массы	11	20-2	1275065
Продан молодняк животных	90-2	11	1305203
Отражена выручка от реализации скота ООО «Сибагронива»	62	90-1	1268460
Отражена выручка от реализации скота ИП Сусленко С.И.	62	90-1	357328
Забит молодняк животных	20-3	11	775876
Получена продукция от забоя (мясо, сбой, головы, шкуры)	40-1	20-3	775876

Мемориальный ордер составляется на основании специального документа, именуемого Проводка с тем же номером, что и у ордера. В проводке накапливается информация о хозяйственных операциях по определенному счету, единицах измерения, количестве, корреспонденции счетов, сумме.

Главная книга в ЗАО «Солнцево» является регистром синтетического учета. В ней каждому счету отводится развернутый лист, чтобы бухгалтер записывал остаток на начало и конец месяца, дебетовый оборот в корреспонденции с кредитом счета и общую сумму оборота по кредиту счета. Главная книга рассчитана на год, каждому месяцу отводится одна строка.

Дебет	Счет 11 – Животные на выращивании и откорме
Кредит	
Остаток на 01.08.2014 – 15655606	
1) Д11К20-2 – 1275065 - отражен привес живой массы.	1) Д90-2 К11 – 1305203 – отражена реализация молодняка; 2) Д20-3 К11 – 775876 – отражен забой скота.
Оборот по дебету – 1275065	Оборот по кредиту – 2081079
Остаток на 31.08.2014 – 14849592	

Рис. 2 Схема корреспонденции счетов в ЗАО «Солнцево» по счету 11 – Животные на выращивании и откорме за август 2014 г., руб.

Главная книга служит основанием для составления оборотной ведомости по счетам синтетического учета. Оборотная ведомость в ЗАО «Солнцево» содержит информацию о наименовании счетов, сальдо на начало месяца, обороту (дебетовому или кредитовому) за месяц и сальдо на конец месяца.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) [Электронный ресурс] // Информационно-правовая справочная система Консультант плюс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156037>.
2. Приказ Минсельхоза России от 02.02.2004 N 73 «Об утверждении Методических рекомендаций по учету затрат в животноводстве» (вместе с «Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме в сельскохозяйственных организациях») [Электронный ресурс] // Информационно-правовая справочная система Консультант плюс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=66591>.
3. Зонова А.В. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах: Учебное пособие / А.В. Зонова, С.П. Горячих, Р.В. Зонова; Под ред. А.В. Зоновой - 2-е изд.,

- перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.: 60x88 1/16. (обложка) Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=418036>.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие/ Н.П. Кондраков. - 7-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 841 с.: 60x90 1/16. – (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет). Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=432376>.
5. Лисович Г.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: Учебник/ Г.М. Лисович. – М.: Вуз.учебник, 2009. -318 с.:60x90 1/16. (переплет) Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=369910>.
6. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т.1.Ч.1.Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. М.З. Пизенгольц – 4-е изд., перераб. и доп. – М.:Финансы и статистика, 2002. – 480 с.:ил.
7. Сайгидмагомедов А.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: Учебное пособие/ А.М. Сайгидмагомедов. – М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2013. – 768 с. :60x90 1/16. – (Высшее образование. Бакалавриат. Магистратура). (переплет) Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=336566>.

*Шикалова К.А.
магистрант 2ого курса
Уральский Федеральный Университет
Россия, г. Екатеринбург*

НУЖЕН ЛИ РОССИИ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ?

Стратегический маркетинг связан с перспективами развития предприятия. Он опирается на анализ потребностей. Изучает эволюцию заданного рынка и выявляет потенциальные рынки (или сегменты) на основе анализа потребностей. Так нужен ли России стратегический маркетинг? Ответ на это вопрос кроется в поведении российского потребителя. На западе маркетологи спорят между собой и не могут решить какая тенденция в поведении преобладает: стандартизация или индивидуализация? Кто-то утверждает, что покупателей волнует более низкая цена, чем индивидуальный продукт. Другие утверждают обратное: что потребности в разных странах отличаются, и что низкая цена в продукте уже не играет такой важной роли, по сравнению с индивидуальными требованиями человека.

Какие дела обстоят в России? С уверенностью можно сказать, что кто-то из участников рынка стремится работать по последним западным стандартам использует социально-этическую концепцию, кто-то наоборот живет по принципу: если товар продается - ничего менять не надо. Кто-то ориентируется на конкурентов, боясь отстать и в тоже время не спешит забегать вперед. Другими словами, все концепции маркетинга присутствуют в российском бизнесе одновременно. И происходит это не случайно, а из-за

"догоняющего" характера развития российской экономики, когда под влиянием западных фирм используются самые последние методы ведения бизнеса, в то время как старые принципы еще себя не исчерпали. Тем не менее, производственные предприятия, возникшие сразу как негосударственные, оказались наиболее восприимчивыми к конкуренции и маркетингу. Именно они, опираясь на рыночные принципы хозяйствования и изучения потребителя, дифференцировали товар, увеличивая свою конкурентоспособность и эффективность.

На сегодняшний день противоречие между попытками российских производителей приспособить потребности людей к возможностям производства и невосприимчивостью потребителя подобного к нему отношения влияет на развитие маркетинга в России. Но ситуацию может исправить то факт, что производитель будет пускать в дело не только менеджеров по сбыту, но и маркетологов. Тем самым станет формировать стратегии, которые основываются на потребностях и образе жизни наших соотечественников.

А что с российским потребителем? На сегодняшний день с развитием научно-технического прогресса российский потребитель становится более культурным и духовным человеком. А значит, растет его желание выделяться и быть особенным. Эта особенность проявляется в желании иметь товары, которые говорили бы, что владелец духовно развитый человек, которому не нужно 5 автомобилей, 15 шуб и т.д. Этот человек стремится иметь уютный рационально устроенный дом, добротный автомобиль, который служит средством для передвижения, не предметом зависти, интересные книги и т.д. Исследования показали, что в условиях кризиса, когда каждый покупатель старается более тщательно выбирать товар, никто не стал экономить в ущерб персональным свойствам. А значит растет тенденция к индивидуализации. Конечно темпы роста еще не велики, ведь не стоит забывать и о влияние внешней среды на покупателя. Человек всегда больше придерживается традиционного поведения, к которому он привык, чем стремится к изменениям, к индивидуализму. Конечно, из всех этих особенностей вытекают и формируются новые потребности. Эти потребности, риску предположить, имеют тенденцию к психологизации, рационализации, экологизации и комплецированию. А значит и производителям благ следует это учитывать. Россия стремится стать частью мирового рынка, а значит и подчиниться мировым тенденциям. Компаниям следует знать, как будет вести себя потребитель в таких условиях, от этого зависит их успех, а, следовательно, стратегический маркетинг необходим российским компаниям.

*Шиукашвили Т.Т.
старший преподаватель
Миронченко Е.Г.
студент
СПбГЭУ
филиал в г. Кизляре
Россия, г. Кизляр*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: Основной целью анализа затрат на производство продукции является выявление и оценка резервов сокращения себестоимости. анализ затрат на производство и реализацию продукции представляют собой объективно необходимый элемент управления производством, в том числе и затратами. Они являются этапом управленческой деятельности. С помощью экономического анализа познается сущность хозяйственных процессов, осуществляется оценка хозяйственных ситуаций, выявляются резервы производства и, таким образом, обосновываются решения для планирования и управления.

Ключевые слова: Анализ, оценка, бухгалтерский учет, себестоимость, калькуляция.

Показатель, характеризующий экономическую эффективность производства организации это себестоимость продукции. От ее величины зависят финансовые результаты деятельности и финансовое состояние. Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором дальнейшего развития производства, увеличения прибыли и повышения финансового состояния организации. Себестоимость представляет собой стоимостное выражение затрат на производство продукции. Отличие себестоимости от затрат в целом заключается в том, что затраты могут быть произведены организацией, но при этом не включаться в себестоимость продукции, например, капитальные затраты или затраты по приобретению основных средств.

Основной целью анализа затрат на производство продукции является выявление и оценка резервов сокращения себестоимости. Основными задачами анализа являются следующие:

- анализ затрат на производство по экономическим элементам и статьям калькуляции;
- анализ прямых и косвенных затрат;
- анализ себестоимости отдельных видов изделий;
- анализ затрат на 1 руб. выпуска продукции;
- анализ переменных и постоянных затрат;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции.

Источниками информации для проведения анализа являются: бизнес-план, плановые и отчетные калькуляции, отчет о затратах на производство и реализацию продукции, данные статистической отчетности, данные синтетических и аналитических счетов по учету затрат на производство продукции (счета 20,23,26 и др.), первичные документы по учету материалов, основных средств, персонала и т.д. [1,2]

В процессе анализа определяют и оценивают состав и структуру затрат на производство, а также ее изменения за отчетный период по элементам затрат и по калькуляционным статьям. При этом изучают удельный вес отдельных элементов затрат в общей сумме затрат и их изменения за отчетный период, что позволяет дать оценку рациональности такой структуры, а также определить емкость производства (фондоемкое, трудоемкое, материалоемкое и т.д.). Представление затрат по экономическим элементам характерно для любых отраслей, областей, видов деятельности. Затраты на производство по экономическим элементам являются агрегированными, что не позволяет детально провести анализ и оценить их объективно, поэтому особое внимание уделяют анализу состава и структуры затрат по статьям калькуляции. В процессе анализа выявляют те статьи, по которым образовались экономия или перерасход средств, а также углубленно изучают комплексные статьи, такие как, например: общехозяйственные расходы, общепроизводственные расходы, коммерческие и пр.

Элементами затрат на производство продукции являются:

- материальные затраты;
- фонд оплаты труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие расходы.

Типовые калькуляционные статьи включают в себя:

- сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов);
- покупные изделия и полуфабрикаты;
- топливо и энергия на технологические цели;
- основная зарплата производственных рабочих;
- дополнительная зарплата производственных рабочих;
- отчисления на социальное страхование и обеспечение;
- расходы на подготовку и освоение новых производств;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;
- коммерческие расходы (расходы на продажу).

Особое внимание в ходе анализа уделяют комплексным, многоэлементным статьям, таким как общепроизводственные,

общехозяйственные, расходы на подготовку и освоение новых видов продукции, потери от брака и коммерческие расходы (расколы на продажу).

При этом анализируют и оценивают факторы их изменения. Например, основными факторами изменения общехозяйственных расходов являются следующие:

- изменение численности и фонда оплаты труда управленческого персонала;
- изменение стоимости основных средств общехозяйственного назначения и норм амортизации;
- изменение норм расходов на командировки;
- изменение объема работ и их стоимости по проведению испытаний, опытов;
- изменение численности и заработной платы сторожевой и пожарной охраны и др.

Аналогично проводят анализ общепроизводственных расходов в разрезе номенклатурных статей.

Также в процессе анализа внимание уделяют *расходам на подготовку и освоение новых видов продукции, новых производств.*

Эти расходы изучают и оценивают в разрезе каждой номенклатурной статьи. При этом определяют и оценивают состав и структуру этих расходов, выявляют причины отклонения от плана.

Особое внимание в ходе анализа также уделяют показателю *потерь от брака.* Данный показатель является косвенным для оценки качества выпускаемой продукции. Стоимость и уровень брака продукции являются не только показателями качества продукции, но и важной характеристикой технической оснащенности производства, организации труда, квалификации рабочих. При этом проводят углубленный анализ потерь от брака и определяют следующие показатели:

- себестоимость окончательно забракованных изделий;
- материалы на исправление брака;
- зарплата рабочих по исправлению брака;
- расходы по исправлению брака;
- сумма удержаний с виновников брака;
- стоимость отходов по цене возможного использования и др.

На следующем этапе анализа определяют и оценивают прямые и косвенные расходы на производство продукции. К **прямым расходам** относят такие расходы, которые прямо включают в себестоимость продукции. Как правило, к ним относят материальные и трудовые расходы. **Косвенные расходы** прямо не относят на себестоимость продукции, а распределяют между производимыми видами продукции и включают в себестоимость каждого вида. Как правило, к ним относят общехозяйственные, коммерческие и частично общепроизводственные

расходы.

Прямые и косвенные расходы зависят от следующих факторов:

- объем выпуска продукции;
- структура выпуска продукции;
- особенности технологического процесса;
- организация производства и др.

При анализе этих расходов изучают их динамику, причины, отклонения от сметы затрат, а также определяют обоснованность распределения косвенных расходов. Анализ динамики этих расходов осуществляют путем сравнения фактической их величины на 1 руб. готовой продукции за ряд периодов, а также с плановым их уровнем за отчетный период. Такое сопоставление в целом по отдельным статьям этих расходов показывает их долю в рубле готовой продукции, тенденцию изменений. Дальнейший анализ направлен на выявление причин и факторов, вызвавших эти изменения. Также анализируют прямые материальные и трудовые затраты, так как они имеют наибольший удельный вес в себестоимости продукции.

Прямые материальные затраты на весь объем производства продукции зависят от объема производства, уровня материальных затрат на единицу продукции, норм расхода сырья и материалов, цен на сырье и материалы и прочих факторов. Особое внимание при этом уделяют анализу сверхплановых возвратных отходов, которые можно реализовать или использовать для других целей. Наличие сверхплановых безвозвратных отходов приводит к удорожанию продукции и уменьшению объема выпуска.

Также изучают прямые трудовые затраты. Общая сумма прямой зарплаты зависит от объема производства продукции, ее структуры, трудоемкости изготовления продукции и прочих показателей.

В заключении анализа определяют резервы снижения прямых и косвенных затрат:

- снижение трудоемкости изготовления продукции;
- внедрение прогрессивных норм расхода материалов;
- повышение квалификации рабочих;
 - повышение производительности труда;
 - снижение непроизводительных затрат рабочего времени;
 - совершенствование организации труда и производства и др.

При определении резервов снижения себестоимости продукции необходимо также провести углубленный анализ и оценить себестоимость отдельных видов продукции.

На изменение себестоимости отдельных видов продукции оказывают влияние изменение структуры выпуска продукции и изменение себестоимости единицы каждого вида изделий.

На последнем этапе анализа себестоимости определяют резервы ее

снижения. Такими резервами могут быть:

— увеличение объемов производства (при этом несколько сокращаются постоянные расходы);

— сокращение затрат на производство продукции за счет повышения производительности труда, уровня квалификации рабочих, более экономного расходования сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.;

— внедрение новой техники и прогрессивной технологии;

— сокращение потерь рабочего времени;

— сокращение объема забракованной продукции;

— совершенствование организации труда, производства и управления и др.

Как в целом экономический анализ, так и анализ затрат на производство и реализацию продукции представляют собой объективно необходимый элемент управления производством, в том числе и затратами. Они являются этапом управленческой деятельности. С помощью экономического анализа познается сущность хозяйственных процессов, осуществляется оценка хозяйственных ситуаций, выявляются резервы производства и, таким образом, обосновываются решения для планирования и управления.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) // поисково-справочная система Консультант Плюс – электронный ресурс
2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" // поисково-справочная система Консультант Плюс – электронный ресурс
3. Агеева О. А., Шахматова Л. С. Бухгалтерский учет и анализ – М.: Издательство Юрайт, 2014

Шолохов А.Ю.

доцент

факультет монументального искусства

*Санкт-Петербургская государственная художественно –
промышленная Академия им. А.Л. Штиглица*

БЕРЛИН И ВЕНА В 21 ВЕКЕ- ВСПЛЕСК И ИНЕРЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БУМА

Актуальность исследования.

В современной архитектуре тесно взаимосвязаны технические, функциональные и эстетические начала (прочность, польза, красота). Функции и назначение архитектурного объекта определяют его планировку и объемно-пространственную структуру, выбор строительной техники –

возможность, доступность, экономическую целесообразность и реальные средства его создания. Выразительные средства архитектуры – тектоника, композиция, масштаб, пропорции, пластика объемов и пространств, фактура и цвет материалов, сочетание искусств и др. Во 2-й половине XX в. – начале XXI в. социальные, культурные и научно-технические сдвиги способствовали появлению новых требований, функций, художественных средств архитектуры, конструктивных систем, индустриальных методов строительства.

Революционные достижения в технологиях проектирования и строительства, открывающие широкий простор для самых смелых идей архитекторов, породили новую эпоху в современном строительном зодчестве, которое объединяет в себя множество движений, направлений и стилей. Но по сути все стили современной архитектуры можно условно разбить на три основных категории: псевдоклассика, современный и смешанный стиль. Эти стили представлены и в двух важнейших исторических столицах Европы - Вене и Берлине. Именно от них пойдет речь в данной статье. Актуальность исследования, как нам представляется, также заключается и в том, что в современном градостроительном контексте необходимо учитывать опыт стихийного строительного бума, связанного с историческими кардинальными изменениями жизнь города и последующие инерционное градостроительное движение. Если в Берлине такая импульсивность рубежа 20 и 21 века есть явление мирового масштаба, то в Вене обычное течение стандартной жизни города традиционно и поступательно. И, тем не менее, Вена в течении 2-х лет подряд в 10 гг нашего века занимала 1-е место в рейтинге самых комфортных городов мира. Сравнительный анализ градостроительной практики 2 –х главных столиц Европы представляется нам сейчас особенно актуальным, как для российской, так и для европейской экономической, градостроительной и социальной практики.

Архитектура в Берлине 21 века. Город контрастов.

Сейчас наиболее популярными современными стилями являются минимализм и хай-тек. Основная сущность минимализма заключается в предельном упрощении форм, отсутствии декорирования, минимальной обработке поверхностей, сдержанности в цветах. При этом каждый выступ такого здания или каждая ниша несут в себе определенную функциональную нагрузку.

И, пожалуй, все названные архитектурные направления сегодня представлены в Берлине. Развитие Берлина является типичным примером развития города Центральной Европы (конечно, за исключением периода искусственного разделения города на восточный и западный). После объединения Германии был создан новый генеральный план города. Он характеризовался как «возрождение урбанистических качеств» столицы. В

основу планирования был положен неразрушенный генплан 1940 года. На этой основе возник план, с одной стороны, устойчивый к строительному буму, и, с другой стороны, гарантирующий определённую свободу планирования для инвесторов. Но интересно, что при всей новизне исторически сложившаяся высота сооружений на уровне 21-23 м (уровень водосточного жёлоба) не должна была превышать, за редким исключением, продиктованной градостроительной необходимостью. Был проведен анализ элементов застройки и точечных земельных участков.

Возник вопрос о том, как должны выглядеть дома в исторической части города с его замкнутыми улицами. Примеров этому почти не было, так как речь здесь шла не о застройке отдельных свободных площадок, а о восстановлении целых исторических улиц. «Современная архитектура» не могла дать ответ на этот вопрос, так как ориентировалась на отдельные строительные шедевры, окруженные зеленым пространством. При обсуждении новой берлинской архитектуры опирались на примеры исторических эпох, присутствующих в современном завершённом городском пространстве. Чтобы решительно отойти от напыщенной монументальности имперской и национал-социалистической архитектуры, использовались рациональные, трезвые архитектурные примеры. [5]

В настоящее время Берлин является общемировым образцом в дисциплине градостроительства, которую очень часто отождествляют и с экономическим планированием развития города.

Берлин и раньше и сегодня часто называют городом контрастов. Постройки 19 века соседствуют с домами послевоенного времени; фрагменты, уцелевшие в войну пытаются интегрировать в архитектурные формы современности. Основные элементы архитектуры Берлина 20- 21 веков: Баухауз в Берлине, Новая архитектура на Потсдамской площади: Соницентр, Даймлер-Крайслер-Сити; Лейпцигская площадь. Правительственный квартал: строения архитекторов Нормана Фостера, Акселя Шультеса, Штефана Браунфельса и др. Восстановленный разрушенный Берлин не менее контекстуален: бывшая Сталин-Аллея на территории Восточного Берлина и Ганзейский квартал в западной части города.

В Берлине и сейчас много строят. Но это, в основном, малоэтажное жильё. Все эти постройки хороши, современные, но не привлекают ничем особенным взор прохожего. Кроме, пожалуй, крайне ожидаемого дома по проекту Либескинда.

Уже прошли времена того бурного и ультрасовременного строительства, когда многие звёзды архитектуры создавали новый Берлин 21 века.

Что же касается небоскрёбов, то в Берлине, по сравнению с другими городами, они не определяют лицо города. Высоких зданий много, но они

разбросаны и по современным понятиям к классу небоскрёбов их, пожалуй, не отнесёшь.

Тем не менее, в Берлине появление новых высоких зданий есть значимое событие и этой теме уделяется внимание. [1]

Так, например, сейчас строится здание под названием "Upper West" в самом центре Западного Берлина, рядом со знаменитой разрушенной кирхой (Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche). (Кстати, это строительство вызывает протест горожан, т.к. здание отбрасывает постоянную тень на стеклянную фиолетовую стену современной кирхи и лишит светового эффекта её внутреннее помещение). "Upper West" строится совсем рядом с зданием гостиницы Waldorf Astoria под названием "Zoofenster".

Также с нескрываемым интересом берлинцев прошла презентация "небоскрёба" под названием "Hardenberg" уже совсем рядом с вокзалом ZOO

Ещё один "небоскрёб" вскоре появится в районе Нойкёльн. Это расширение вполне популярного отеля Естрель (Estrel). Новый корпус будет называться "Estrel Turm"[3]

Недавно был представлен горожанам и проект "небоскрёба», получивший 1 место для площади Alexanderplatz.Его автор никто иной как Frank Gehry. На площади по давнишнему плану хотели построить 13 небоскрёбов по 150 метров. Вторую премию получил Kleihues, а третью Barkow

Критики надеются, что этот архитектор создаст нечто экстравагантное внутри здания. Чтобы можно было ахнуть, как это было в Атриуме DZ-Bank на Pariser Platz 3.

Германия – удивительная страна, в которой столица – далеко не самый богатый и самый развитый город. Да,безусловно, самый крупный город (ведь в Берлине живет более 3 млн человек, это вдвое больше, чем во втором по величине городе страны, Гамбурге). Но при этом сейчас столица ФРГ – достаточно бедный город с гигантскими долгами. Вот в этом-то городе, в рамках проекта модернизации инфраструктуры (все-таки столица Германии, имидж обязывает) власти уже давно собирались построить гигантский центральный аэропорт-хаб. Дело в том, что историческое наследие Берлина – разделенного города, границы между Восточным и Западным блоками – заключалось не только в том, что в самом центре города внезапно образовались огромные пустыри (бывшая зона отчуждения вокруг Берлинской стены), но и в том, что к началу 2000-х годов город с тремя миллионами населения пришел с тремя аэропортами: Восточным Шенефельдом, западным Тегелем и центральным Темпельхофом.

Согласитесь, три аэропорта в трехмиллионном городе – явное излишество, тем более, что два из них – Тегель и Темпельхоф – располагались в черте города (по московским меркам – примерно на Соколе

и Добрынинской) и их невозможно было расширять, да и организовывать стыковочные рейсы было практически невозможно – попробуй доберись из аэропорта в аэропорт. Таким образом, идея свести все аэропорты в один, на базе загородного Шенефельда (изначально – взлетная полоса завода «Юнкерс» для отгрузки готовой продукции, а затем – центральный аэропорт ГДР, откуда в лагерь палестинских террористов улетали западногерманские террористы из организации RAF) и закрыть городские Тегель и Темпельхоф была здоровой. Ужасным было ее исполнение. [2]

Начнем с того, что добрые десять лет ушло только на согласование строительства. Германия – страна изматывающих строительных согласований, тут сложно поставить один ветрогенератор в поле – окружающие фермеры засудят за шумовую нагрузку – а уж целый аэропорт с ожидаемым пассажиропотоком до 47 млн пассажиров в год – это вообще катастрофа. Плюс строительство аэропорта плохо вязалось с финансовым положением Берлина, по уши сидящего в долгах. Однако же, наконец, согласования были получены, деньги нашлись – и строительство началось. Однако тут начались типично берлинские и типично немецкие проблемы. Застройщик аэропорта – компания Flughafen Berlin Brandenburg GmbH – принадлежит федеральной земле Берлин, федеральной земле Бранденбург, а также федеральному министерству транспорта. А значит – в ее руководстве сидят сплошные чиновники и политики, которые отлично владеют техникой подковерной борьбы, но слабо представляют себе строительный бизнес и, видимо, с трудом отличат экскаватор от бульдозера. При таком планировании провалы начались практически сразу же. Сначала аэропорт планировали открыть еще осенью 2010 года – и желающих берлинцев даже возили на экскурсии на стройку, где для обзора возвели целую наблюдательную вышку. Но экономический кризис разорил несколько компаний-подрядчиков, и открытие перенесли на июнь 2012 года.

Немецкая железная дорога Deutsche Bahn даже построила подземный вокзал для скоростных поездов (планировалось, что из аэропорта будут летать также чехи и поляки, приезжающие в Берлин на поездах). Гостиницы наняли персонал. Рестораны заключили договоры об аренде аэропортовых помещений. Таксопарки инвестировали в новые машины. Компания-оператор аэропорта пригласила полсотни иностранных корреспондентов, чтобы показать им стройку и заверить, что открытие произойдет вовремя.

Разрушение Берлинской стены, объединение Германии и переезд столицы из Бонна в Берлин стали не просто важным этапом в истории страны, но и повлекли за собой изменения в жизни граждан и в их культурном восприятии. Происходящие в обществе процессы не могли не найти отражения в различных видах искусства. Архитектура не только не стала исключением, но и наиболее ярко выразила перемены, происходящие в

сознании жителей Германии.[2]

Фасады, созданные из камня и использующие в качестве декоративных элементов карнизы, пилястры, глубокие наличники, создают ощущение мощи, тяжеловесности, являются традиционными, но напоминают о тяжелом прошлом в жизни страны. Архитектурные решения с использованием металла и стекла делают конструкции легкими и прозрачными.

Дер Бирпинзель. И где здесь берлинцы нашли кисточку?! Я вижу только гриб! Колоссальный гриб на тонкой бетонной ножке стоит на эстакаде возле пересечения двух оживлённых шоссе. В здании поочерёдно размещались разные бары и дискотеки, но все они скоро банкротились. В 2010 году в Берлин были приглашены уличные художники из разных стран мира, чтобы вдохнуть жизнь в опустевшее здание. В результате получился одноногий монстр, но всё ещё без души.

Еще одно символичное здание - музей ГДР, - один из самых молодых музеев города. Дата его открытия – 2006 год. Месторасположение: район Митте, набережная Шпрее, напротив Берлинского кафедрального собора. Несмотря на юность музея, рассказывающего о временах Германской Демократической Республики, его смело можно отнести к самым популярным достопримечательностям столицы. Только в 2012 году, согласно официальным данным Сената города, его посетило более 500 тысяч человек. Экспозиции музея рассредоточены по темам, охватывающим самые разные стороны жизни ГДР – власть и политика, строительство и производство, деятельность спецслужб и оппозиционные течения, сфера образования и СМИ. К радости многих посетителей экспонаты можно трогать руками, чего в других музеях не разрешают.[5] Таковы основные постройки современного Берлина в 10х гг нашего века. Да, здесь уже нет невероятный всплеска строительства небоскребов и целых градостроительных участков с чистого листа. Однако есть очень интересные примеры современной архитектуры достойные города мирового значения.

Архитектура в Вене 21 века

История австрийской столицы-Вены, насчитывающая 2000 лет, отражена в облике города с неповторимой насыщенностью. План центра Вены восходит к римскому городскому планированию и к средневековой уличной сети. Романские и готические церкви определяют облик улиц и площадей в той же степени, что и дворцы или бюргерские дома этого барочного города-резиденции. Улица Рингштрассе (Ringstraße) является олицетворением современного большого города в понимании людей 19 века, а в 20 веке масштабные жилые комплексы расставили акценты в более удаленных районах. В настоящее время реализуются крупномасштабные градостроительные проекты; яркие здания, возведенные по проектам международных архитекторов с мировым именем, дополняют силуэт города.

Вена на протяжении столетий находилась в эпицентре внимания мировой общественности благодаря тому, что служила резиденцией императора и была центром правящей власти в Европе, что, впрочем, сама прекрасно сознавала. В связи с этими обстоятельствами родилась выдающаяся архитектура строительства, и до сегодняшнего дня лишь немногие города мира могут похвастаться такой высокой концентрацией зданий, представляющих собой произведения архитектурного искусства. Уже на протяжении многих лет Вена усиленно старается продолжать исторические достижения, привлекая к себе внимание новыми, отчасти весьма сенсационными, архитектурными творениями. Вена, как самый быстрорастущий город в немецкоязычном пространстве, сейчас задает тенденции, которые учитываются во всем мире, прежде всего, в сфере жилищного строительства.[4]

Диалог старого и нового, который неминуемо встает на повестку дня в вопросах архитектурной культуры Вены – города, становление которого так сильно связано с историческими событиями, заметен и в перестройке газометров в районе Зиммеринг (Simmering) архитектурным бюро Coop Himmelb(l)au, Вильгельмом Хольцбауэром (Wilhelm Holzbauer), Жаном Нувелем (Jean Nouvel) и Манфредом Ведорном (Manfred Wehdorn) (1999-2001). Здесь появилась не только новая жилая зона – этот исторический индустриальный памятник был по-новому истолкован как центр притяжения в зоне развития города.

Новые городские кварталы

В прошедшие годы большие вокзалы и прилегающая к ним территория попали в фокус планирования. Здесь были произведены не только необходимые инфраструктурные меры, но также были освоены просторные внутригородские жилые территории и торговые кварталы. К престижным проектам относится начавшееся в 2010 году строительство Венского центрального железнодорожного вокзала с прилегающими высотными зданиями бизнес-центров района «Квартир Бельведер» (Quartier Belvedere), а также жилыми домами и учебными заведениями района «Зоннвендфиртель» (Sonnwendviertel). С самой большой деревянной башни Европы открывается сенсационный вид на стройку и весь город. На площади бывшего Северного вокзала в настоящее время строится 10 000 квартир с привлечением 20 000 рабочих мест, а на месте вокзала «Ашпангбанхоф» (Aspangbahnhof) будет построен самый большой в Европе жилищный квартал домов с низким потреблением энергии «Еврогейт» (Eurogate). Площадь Северо-западного вокзала предположительно с 2020 года будет отдана под строительство жилых и рабочих помещений. Но самый большой жилищный проект, находящийся сейчас в стадии строительства, реализуется сейчас на окраине города на северо-востоке, где до 2028 года в городе на озере Асперне (Aspern) будут созданы условия для проживания и работы для

приблизительно 40 000 человек. [6]

В так называемом «зеленом легком Вены», районе Пратере (Prater), в 2013 году был открыт кампус Венского экономического университета – самого большого экономического университета Европы. Вокруг центральной площади расположены впечатляющие строения, выполненные по проектам международной команды архитекторов из Великобритании, Японии, Испании и Австрии. Складывается впечатление, что архитекторы и их группы посредством своих проектов ведут между собой достаточно интенсивную дискуссию о статусе-кво современной архитектуры – это Хитоши Абе (Hitoshi Abe), архитектурное бюро BUSarchitektur, Питер Кук (Peter Cook), Заха Хадид (Zaha Hadid), а также группа NO MAD Arquitectos и Карме Пинос (Carme Pinós).

Высотки, построенные в последние годы по проектам целой плеяды международных архитекторов, вписались в силуэт Вены и составили не всегда бесспорную конкуренцию Собору святого Стефана. Издалека можно увидеть элегантные башни-близнецы Twin Tower (138 и 127 метров высотой) в районе Винерберг (Wienerberg), возведенные по проекту архитектора Массимилиано Фуксаса (Massimiliano Fuksas) (1999-2001). Монолитная, 75-метровая башня отеля Sofitel на Дунайском канале (Donaukanal) Жана Нувеля (2007-10), напротив, откликается на особую архитектурную ситуацию в городе и со своего самого верхнего этажа демонстрирует необычный вид на исторический центр с другого берега.

Также у воды расположена и башня Доминика Перро (Dominique Perrault) DC-Tower (2010-13) в районе «Дунай-Сити» (Donau-City) –целого города высотных домов, который типичным образом демонстрирует, как развивался город по северную сторону Дуная с 1996 года. Недалеко отсюда расположена узкая и в то же время бросающаяся в глаза своими вертикальными линиями башня Доминика Перро (Turm Perraults); с ее бара Sky Bar с весны 2014 года можно будит наслаждаться Веной с самой высокой точки. Эта башня высотой 250 метров – самое высокое здание Австрии и почти в два раза выше Собора святого Стефана. Этими башнями Вена установила новые, действительно видимые границы города, а станут ли они символом новой Вены, покажет время. История архитектуры Вены, где европейская история становится настоящим, а новые здания вступают в интенсивный и не всегда бесконфликтный диалог с выдающимся архитектурным наследием, в любом случае, может предложить новые захватывающие главы.[2]

Притцкеровский лауреат Жан Нувель (Jean Nouvel) в соавторстве со швейцарской художницей Пипилотти Рист, специалистом по вертикальному озеленению Патриком Бланом и несколькими талантливыми студентами Венской школы изящных искусств спроектировал в столице Австрии 18-этажный отель Sofitel Vienna Stephansdom.

Результаты конкурса на создание «гостиницы XXI века», как называют здание критики, были подведены еще в 2005 году. Работу Нувеля жюри почти единогласно назвало лучшей, хотя конкуренты оказались довольно сильными.

По форме здание представляет собой параллелепипед с клинообразным сплошь остекленным вырезом. Яркое объемно-пространственное решение призвано обогатить урбанистическую ткань центральной части Вены.

Сам автор называет интерьеры 182 номеров и многочисленных общественных зон и помещений отеля почти бесцветными. Сьюты и номера монохромны (белый, серый, черный), лаконичны и выполняют символическую функцию рамы для живописного полотна.

За «живопись» в проекте отвечала Пипилотти Рист, создавшая несколько мобильных «медиапотолков» со встроенными светодиодными лампами. Таким образом, привычные медиафасады с меняющимся изображением стали частью интерьера.

Биодизайнер Патрик Блан украсил задний фасад постройки (его площадь составляет 600 кв. м) вертикальным садом из 20 тыс. растений. А фотоизображения, видеоинсталляции и музыкальные фоновые «дорожки» для номеров отеля Sofitel Vienna Stephansdom созданы студентами Венской школы изящных искусств.[3]

Спустя десять лет после начала проектирования, в 2001 году открылись двери Музейного квартала - переоборудованных помещений комплекса бывших конюшен императора Карла VI. Это огромное барочное сооружение в центре Вены было построено в 1725 году Иоганном Бернардом Фишером фон Эрлахом. 150 миллионов долларов, выделенные правительством Австрии, - крупнейшая "культурная" инвестиция в XX веке, которая призвана вернуть Вене утраченный статус, которым она пользовалась при Габсбургах. По оценке специалистов, новый центр современного искусства в Вене способен будет превзойти по размерам такие известные музеи мира, как парижский центр Помпиду, новую галерею "Тейт" в Лондоне и нью-йоркский "Метрополитен".

Таким образом, градостроительная программа современного Берлина регламентирует высоту зданий, ширину площадей и улиц для сохранения исторически сложившихся контуров. При этом монотонность в застройке отсутствует благодаря работе многих архитекторов и разнообразию используемых ими элементов градостроения. Сегодня Паризер Платц, Лейпцигер Платц и Потсдаммер Платц сочетают в себе традиционный и современный стили застройки. Железнодорожный вокзал Лертер Банхоф, посольства Канады и скандинавских стран, «Дом Акварее», Олимпийский стадион, Александрплатц, новый квартал на Потсдамской площади создают облик современной столицы Германии.

В последние десятилетия Вена, в отличие от Парижа, Лондона и Берлина, утратила свой прежний статус "культурной столицы Европы" - в городе не было осуществлено ни одного крупномасштабного архитектурного проекта. Однако ситуация, похоже, меняется. И, как уже отмечалось, тем не менее, Вена в течении 2-х лет подряд в 10 гг нашего века занимала 1-е место в рейтинге самых комфортных городов мира.

Использованные источники:

1. Очерки истории теории архитектуры Нового и Новейшего времени / Рос. акад. архитектуры и строит. наук, НИИ теории архитектуры и градостроительства; под ред. д. иск. И.А. Азизян. – Санкт-Петербург: Коло, 2009
2. The Phaidon Atlas of 21st Century World Architecture / Атлас Мировой Архитектуры 21-го века издательства Пайдон. – Англия: Phaidon Press, 2013
3. Витюк, Е. Ю. Архитектурная синергетика: предпосылки возникновения новой парадигмы / Е. Ю. Витюк // Архитектон: известия вузов. – 2012. – № 37.
4. Аронов, В. Р. Теория проектирования Томаса Мальдонадо. Из XX в XXI век / В.Р. Аронов // Проблемы дизайна-б. – М.: НИИ теории и истории изобразительных искусств РАХ, 2011. – С. 20-23
5. Витрувий. Десять книг об архитектуре / Пер. с лат. Ф.А. Петровского. – М.: URSS: КомКнига, 2011. – 317 с
6. Рябушин А. В. Архитекторы рубежа тысячелетий. – М.: Искусство-XXI век, 2010. – 428 с.

*Шонтуков Т.З.
студент 3 курса ПМ
Безирова З.Х., к.э.н.
доцент
КБГАУ
Россия, г. Нальчик*

ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ-ЗДОРОВАЯ ЖИЗНЬ

Чистый воздух - здоровая жизнь.

Для здоровой полноценной жизни людей из всех составляющих биосферы в первую очередь нужен воздух. Не питаясь, человек может прожить до пяти дней, а без воздуха не больше пяти минут. За сутки человек потребляет кислород из двадцати килограммов воздуха. Но если воздух загрязненный, он приведёт к острым или хроническим заболеваниям.

Одним из основных загрязнителей воздуха является промышленная пыль. Такая атмосфера с трудом пропускает ультрафиолетовую радиацию, обладающую бактерицидными свойствами и мешает очищению атмосферы. Слизистые оболочки дыхательных органов и глаз засоряются пылью, на коже появляются раздражения, бактерии и вирусы распространяются, даже

происходит перерасход электроэнергии. А сажа, которая содержится в пыли и есть чистый атмосферный углерод, ведет к росту раковых заболеваний.

Атмосфера играет важную роль во всех жизненных процессах. Она защищает от вредных космических излучений. А воздух атмосферы - это жизненно важный источник окружающей среды. Атмосфера состоит из азота, углекислого газа, аргона, кислорода и других элементов. Самое ценное на земле - это богатая кислородом атмосфера.

Когда рождается человек и покидает утроб матери, сразу вдыхает воздух. Потому что без дыхания, без воздуха люди не могут жить. Для того, чтобы жить здоровой полноценной жизнью, человеку необходим чистый, насыщенный кислородом воздух. Но людям нужен еще кислород, кроме того, что они получают при дыхании. Кожа наша дышит, поэтому важно, чтобы и дети, и взрослые чаще бывали на воздухе, особенно летом за городом, где воздух свежий и чистый.

Но в наше время человек не всегда ведёт здоровый образ жизни. Долгое время находится в закрытых загазованных помещениях, ест такую пищу, где нет природного кислорода. Всё это ведёт к кислородному голоданию.

В обмене веществ кислород играет важную роль, помогает очищать кровь. Если в организме человека не хватает кислорода, то он кажется вялым, уставшим. И напротив – дыхание насыщенным кислородом усиливает кровообращение, яды не остаются в организме.

Казалось бы, человек должен понимать, что чистый воздух нужен как глоток воды. Но, к сожалению, хозяйственная деятельность человека, пагубно сказывается на атмосфере. Последствиями загрязнения воздуха являются:

- 1) парниковый эффект;
- 2) кислотные дожди;
- 3) озоновая дыра в атмосфере;
- 4) смог

Нередко в своей жизни мы говорим: «Пойдёмте подышим свежим воздухом». Но можно назвать свежим тот воздух, которым мы дышит? Конечно же, нет.

Первое, свежий воздух должен быть чистым. Что значит чистый? Без пыли, копоти бензиновый гари; не должно быть больше, чем положено оксидов серы, азота, углерода, промышленных загрязнений всех видов.

Второе, в воздухе должно содержаться большое количество легких отрицательных ионов, озона и радионуклидов в положенных концентрациях. Радиоактивные частицы выделяют дополнительную энергию. Если количество их в пределах нормы, то для организма это хорошо. Поэтому врачи приписывают радоновые ванны и ингаляции.

И, конечно же, третье условие, когда мы можем называть воздух

свежим,- это, когда в нем содержится озон, но также в пределах нормы. Если его слишком много, то воздух становится вредным для людей с больными сердцем и сосудами.

А теперь о растениях. Многие из них собирают вокруг себя тяжёлые ионы (магнолия, табак, гвоздика, черемуха), а другие, наоборот, легкие (астра, сирень, ромашка, сосна, белая акация и другие). Запах последних очень полезен для человека. Поэтому оказавшись, в сосновом бору дышится так легко и приятно.

Где же мы можем еще подышать настоящим свежим воздухом? Конечно же, в лесу, на лугу, в горах. Но особенно воздух свежий у воды.

Морской воздух чистый, в нем почти нет пыли, а большое содержание соли делает его особенно полезным. В ходе исследований учеными было доказано, что морская вода и плазма крови человека почти одно и то же. В состав морской воды, а также морского воздуха входят: ионы натрия, калий, магний, йод.

Морской воздух чистый, в нём почти нет пыли, а большое содержание соли делает его особенно полезным. В ходе исследований учёными было доказано, что морская вода и плазма крови человека почти одно и то же. В состав морской воды, а также морского воздуха входят: ионы натрия, калий, магний, йод. Морской воздух благотворно влияет на организм человека: улучшается обмен веществ, увеличиваются гемоглобин и эритроциты в крови, активизируется кровообращение и дыхание. Укрепляются кости, мышечная, нервная системы, ускоряется рост. Людям с хроническими болезнями верхней дыхательной и нервной системы будут полезны прогулки вдоль морского берега. Лечение на воздухе, гимнастика на воздухе, сон предлагаются на морских курортах. Такое лечение называют аэротерапия. Очень популярным становится оротерапия (лечение горным воздухом). В горах людей улучшается работа дыхательной, нервной, сердечно-сосудистой систем, стимулируется работа костного мозга, повышается работоспособность, иммунитет.

Ещё одним видом воздуха, который очень полезен для человека, - это воздух в лесу. Этот воздух насыщен фитонцидами, выделяющимися деревьями и кустарниками. Самыми полезными в этом плане деревьями являются: сосна, клён, калина, белая акация, жасмин, магнолия, тополь, берёза, ива. Гулять в лесу лучше в солнечную погоду, потому что фитонцидов больше чем в пасмурную. Больше всего деревья выделяют фитонциды в начале лета, а если говорить о времени суток, то максимальное количество можно заметить в полдень. Они уничтожают разные бактерии и патогенные грибки. Учёными доказано, что самый чистый воздух в сосновых и кедровых лесах, эти деревья угнетающе влияют даже на туберкулёзную палочку. В лесу нормализуется артериальное давление, улучшается вентиляция лёгких. Но хвойный лес противопоказан

сердечникам и гипертоникам.

Экологическая ситуация в моём городе Нальчике и республике КБР требует повышенного внимания. Результаты исследований свидетельствуют об ухудшении состояния окружающей среды в КБР, а это ведёт к снижению качества жизни, усиливается антропогенная нагрузка на природную среду, загрязнение атмосферы, гидросферы и литосферы, рост показателей заболеваемости. Чтобы обеспечить экологическую безопасность в КБР нужно: сохранение и восстановление природных экосистем, принятие мер по снижению негативного воздействия на окружающую природную среду; развитие инфраструктуры по захоронению и переработке отходов производства и потребления; обеспечение снижения негативного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду на основе использования передовых технологий; формирование высокой экологической культуры населения.

Атмосферный воздух в КБР в основном загрязняется пылью, окислами азота, хлора и его соединений, фенолом, аммиаком. Самым сильным загрязнителем является автотранспорт.

Мы большую часть времени проводим в помещении. Источником загрязнения в помещении, в первую очередь являются сами люди. За один час человек пропускает через лёгкие 1м³ воздуха. Также обычные кухни с газовой плитой очень вредны.

Компьютеры загрязняют воздушную среду электромагнитными излучениями и положительными электростатическими полями. Вдыхая положительно-заряженную пыль, человек истощает свой иммунитет и постепенно приобретает хронические заболевания. Конечно, работа в чистом просторном помещении будет благотворно сказываться на здоровье человека, чем работа на компьютере в помещении с большим содержанием пыли, табачного дыма, выбросов производства, выхлопов автотранспорта. Работая в таком помещении человек будет испытывать чрезмерную усталость, головные боли, учащённое сердцебиение, подъём артериального давления. Поэтому нужно в таких помещениях обязательно ставить воздухоочиститель, который будет круглосуточно очищать воздух от мелкодисперсной пыли; насыщать воздух лёгкими аэроионами кислорода; кварцевать воздух. Воздухоочиститель нужен в помещениях, где курят в квартире, где один или несколько членов семьи болеют бронхиальной астмой или страдают аллергией на домашнюю пыль; в квартире, где имеются домашние животные или птицы; в квартире, где кто-либо заболел вирусной инфекцией; в небольшом помещении где работает компьютер, а ещё хуже- несколько.

А самыми хорошими воздухоочистителями являются домашние цветы. Они снимают стресс, успокаивают, поднимают настроение, улучшают микроклимат в квартире, нормализуют влажность, очищают воздух и

насыщают его кислородом. Эффективно очищают воздух такие растения как: хамедорея, драцена, хлорофитум, фикус, монстера, плющ, спатифиллум. Они очищают от формальдегида, бензола, трихлорэтилена. А есть растения, которые убивают микробы, обладают бактерицидным действием: лавр, мирт, пеларгония душистая, розмарин, кипарис. Поэтому нужно разводить цветы, если хотите дышать чистым воздухом, улучшить качество жизни и укрепить здоровье.

Учёные разных стран, выступая за чистую экологию, представили миру свои проекты. Например, в Англии создали эко - ткань, для очистки воздуха; в Италии для очистки воздуха вырастили деревья - мандариничи и выпускают отделочные материалы, способные очищать окружающий здания воздух. Это фотокаталитический цемент, крыша из фотосинтезирующих водорослей, которая фильтрует воздух рядом с домом. В Америке есть целая улица, очищающая воздух. В Испании вертикальный сад очищает воздух в офисах. Он полностью из растений для очистки воздуха. Во Франции изобрели бетон, очищающий воздух.

Всё это хорошо, но требует колоссальных капиталовложений, затрат.

Как же бороться с загрязнением воздуха ?

Заменить уголь и мазут для теплоэлектростанций газом; заменить опасный для здоровья этиловый бензин, загрязняющий среду свинцом, на экологически менее вредный; построить ветровые электростанции; установить очистные сооружения; посадка растений в городах и посёлках.

Использованные источники:

1. Здоровье и здоровый образ жизни (И.И.Никберг)
2. <http://ukzdor.ru/more.html>
3. <http://www.scinceforum.ru>
4. <http://bookswHITE.ru>

Штакина В.С.

магистр 2-го года обучения

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОКАЛИЗАЦИИ

Ключевые слова: глокализация, глобализация, конкурентоспособность муниципального образования, инвестиционный потенциал, локальные конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, конкурентные позиции.

В статье рассматривается понятие «глокализации» как ответ на мировую глобализацию, определяются компоненты системы конкурентоспособности муниципального образования. Раскрываются конкурентные преимущества для определения инвестиционного потенциала,

рассматриваются элементы конкурентных преимуществ, которые непосредственно влияют на формирование глокализации муниципального образования и его конкурентоспособность.

The competitiveness of the municipality in terms of glocalization

The key words: glocalization, globalization, competitiveness of municipal territory, investment potential, local competitive advantages, factors of competitiveness, competitive positions.

The article discusses the concept of "glocalisation" as the answer to world globalization, identifies components of the system of competitiveness of the municipality. Revealed competitive advantage to determine investment potential, explores the elements of competitive advantages that have a direct impact on the formation of glocalization of the municipality and its competitiveness.

Отличительной чертой современного мира является процесс глокализации как процесс взаимодействия локального и глобального. «Глокализация, по определению Олейника О.М, - представляет собой социокультурный феномен, меру взаимопроникновения локального и глобального, что является результатом взаимодействия факторов глобализации со специфическими проявлениями конкретных локальностей в политической, экономической и социокультурной сферах общественного бытия, а также конкуренции глобальных и локальных факторов в этих сферах» [8, с. 194-198].

Субъектами глокализации можно назвать социальные субъекты, действующие на микро-, мезо-и макроуровнях. К локальностям микроуровня относятся личности и их объединения, мезоуровень соответствует уровню региональных локальностей, субъектами макроуровня глокализации являются локальности на уровне государств и государственных институтов. В качестве объектов глокализации можно рассматривать общественные отношения в различных сферах человеческого бытия: стереотипы поведения, мировоззренческие ориентации и тому подобное. Атрибутами глокализации выступают: локальность, глобальность, противоречивость, вариативность, многоуровневость [9, с. 238-240].

Процессы глокализации можно анализировать с точки зрения различных подходов: экономического, культурологического, политологического, социологического, социально-философского (таблица 1) [10, с. 119-122].

Таблица 1

Основные подходы к исследованию сущности глокализации

Название подхода	Определение сущности феномена глокализации
Экономический подход	влияние глобализации на развитие региональных экономик
Культурологический подход	мера растущего сближения полюсов

	глобальности и локальности
Политологический подход	в региональных и национальных пределах экономические приоритеты глобализации обнаруживают зависимость от геополитики и политики регионализма как составляющей геополитики
Социологический подход	процесс основанный на перераспределении привилегий и дискриминации, богатства и бедности, силы и бессилия, свободы и зависимости
Социально-философский подход	процесс реакции разнообразных сфер человеческого бытия на локальном уровне на мировую глобализацию, а также результат синтеза процессов глобализации и локализации

Таким образом, глокализация отражает сопряженность между гомогенизацией, которую несет глобализация, и гетерогенизацией как проявлением локального, специфического местного [11, с. 272-273].

Рассматривая конкурентоспособность муниципального образования будем опираться на следующие компоненты системы, выделяемые современными исследователями:

- конкурентные преимущества муниципального образования;
- ресурсы (источники) и факторы конкурентоспособности муниципального образования;
- конкурентная позиция муниципального образования [5, с. 144-145].

Следует различать конкурентоспособность как потенциальную возможность муниципального образования участвовать в конкуренции с другими муниципальными образованиями на основе обладания конкурентными преимуществами и конкурентную позицию муниципального образования. Последняя понимается как совокупность конкурентных преимуществ, создающих муниципальному образованию благоприятное положение на соответствующем целевом конкурентном рынке.

В условиях глобализации существенно повышается значение тех преимуществ локальной среды, которые придают муниципальному образованию уникальность, повышают их притягательность для потребителей и обеспечивают конкурентные преимущества, которые невозможно воспроизвести в других местах: «Смысл, или объяснение парадокса глокализации состоит в том, что все "прозрачные", видимые локальные преимущества, которые могут быть перемещены, быстро глобализируются, поглощаются, нивелируются. Тогда более важными становятся локальные преимущества, которые не могут быть перемещены, куплены и воспроизведены в других местах» [4, с.163].

Проявления глобализации на уровне муниципального образования

выражаются в изменении существенных социально-экономических сторон жизнедеятельности его населения. Например, в сфере потребления - доступность заграничного отдыха, образования, предпочтение потребления товаров мировых брендов, ориентация на западные стандарты качественного потребления, пластиковые банковские и дисконтные карты; в сфере торговли - закрытие мелких торговых точек, уличной торговли и увеличение количества супермаркетов и гипермаркетов, сетевой маркетинг, широкое предложение товаров мировых брендов и другие.

Глокализацию можно рассматривать и как компромиссный вариант формирования общего рынка производства и потребления универсальных товаров. Данные товары подстраиваются под специфику данного, конкретного местного рынка. В свою очередь, ряд транснациональных корпораций пропагандируют глокализацию в качестве стратегии, предполагающей создание новых производств в регионах, или тактики «подстраивания» под потребности покупателей и вкусы потребителей, разделяя их на потенциальных покупателей, новичков, постоянных потребителей и бывших потребителей. Что, в свою очередь, способствует благоприятной маркетинговой среде в данном регионе. Одновременно, в социальной среде муниципального образования рождается множество противоречий и латентных конфликтов, к которым можно отнести:

- возникновение богатых и бедных муниципальных образований, перемещение рабочих мест в города с дешевой рабочей силой, порождающее безработицу и массовую трудовую миграцию;
- появление класса людей, которые не могут быть востребованы современным обществом из-за отсутствия необходимого образования и возможности переквалифицироваться для определенной работы;
- разрушение социальной сферы муниципального образования (ЖКХ, социальная поддержка населения, занятость, условия труда и отдыха, образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, культура).

В данных условиях одним из важнейших приоритетов муниципальной политики становится реализация возможностей обеспечения формирования социальной среды для развития человеческого потенциала, трактуемого как «система физических и духовных сил человека, отдельных социальных групп и общества в целом, реализация которых обеспечивает расширенное воспроизводство общественных структур и повышения качества жизни индивида» [3, с. 19-31].

Отметим, что на формирование приоритетов муниципальной политики влияют три направления:

- поиск баланса всех жителей муниципального образования (молодых и престарелых, бедных и богатых, продавцов и покупателей, предпринимателей и работников и т.д.);
- структурообразующая деятельность муниципалитета в политическом,

экономическом и культурно-историческом пространстве;

- эффективное управление инвестиционной политикой, которое помогает предпринимателям и населению получать прибыль и доходы.

Последнее направление базируется на инвестиционном потенциале, который использует следующие конкурентные преимущества:

1. Межэтническое и межконфессиональное согласие.
2. Уровень научного и технического потенциала.
3. Развитие банковского и страхового сектора.
4. Наличие газодобычи, нефтедобычи с полной переработкой нефти.
5. Обеспеченность электроэнергией.
6. Собственное производство строительных материалов, что обеспечивает низкую себестоимость строительства жилья, промышленной и коммерческой недвижимости.
7. Наличие свободных производственных площадок с коммуникациями, энерго- и теплоемкостями.
8. Наличие развитой транспортной инфраструктуры.
9. Достаточная обеспеченность связью и телекоммуникациями.
10. Высокий уровень профессиональной подготовки кадров
11. Высокий культурный, медицинский и образовательный потенциал.
12. Льготный налоговый режим для инвесторов.
13. Сравнительно дешевые квалифицированные трудовые ресурсы.
14. Низкая криминогенность. [2, с. 17]

Анализ глокализационных процессов и их влияния на развитие общества позволяет определить основные проблемы и направления обеспечения эффективной стратегии конкурентоспособности для муниципального образования. Решение этих проблем с учетом влияния глокализационных процессов связано с переходом к инновационной концепции развития, которая предусматривает определение эффективных форм реагирования на динамические изменения в мире. Для ее реализации необходимо осуществление инновационной политики, ориентированной на разработку и освоение отечественной промышленностью производства новейшей техники, формирования новых общественных взаимосвязей, использования таких форм и методов реализации социальной активности индивидов, которые позволили бы обеспечить отдельной территории эффективную интеграцию в мировое пространство.

При формировании процесса глокальности в муниципальном образовании, можно говорить, что определенная часть конкурентных преимуществ является для муниципальных образований как бы «наследственной»: благоприятный климат, выгодное расположение (близость к транспортным путям), наличие на территории запасов полезных

ископаемых, исторически сложившаяся культурная среда и т.п. Но большинство элементов, составляющих их конкурентные преимущества, формируются за счет целенаправленных действий самого местного сообщества.

Основными элементами конкурентных преимуществ, которые непосредственно влияют на процесс глокализации муниципального образования и его конкурентоспособность, формируют социально-экономический потенциал и создают условия для долгосрочного экономического роста, являются:

- природно-климатические, географические, экологические параметры, характеризующие данную территорию;
- величина накопленного капитала (уровень развития и структура производственно-хозяйственного комплекса в границах территории);
- количество и качество трудовых ресурсов;
- предпринимательская, инновационная активность субъектов хозяйствования (наличие современных предприятий с высоким удельным весом расходов на НИОКР);
- динамично развивающийся внутренний рынок;
- уровень развития социально-трудовых отношений (высокая занятость населения, достаточные расходы на образование и др.);
- уровень соответствия параметров инфраструктуры муниципальных образований региональным, федеральным и международным стандартам;
- уровень интеграции и кооперирования с другими муниципальными образованиями, регионами страны и зарубежными государствами. [1, с. 304]

В современных условиях теоретическое обоснование проблемы формирования конкурентных преимуществ территорий должно быть дополнено концепцией развития глокальности, которая рассматривает развитие муниципального образования, его правовую и ресурсную самостоятельность, инновационную активность. Таким образом, при принятии управленческих решений, внимание будет сосредоточено на человеке и его потенциале как цели усилий в области управления региональным (муниципальным) развитием.

Практические же аспекты указанного подхода целесообразно реализовать в рамках применения технологии регионального форсайта, позволяющей задействовать локальные конкурентные преимущества территории в процессе выбора и обоснования иерархической системы целей муниципального развития [6, с. 51-56].

В этой связи, заслуживает внимание предложение, согласно которому целевым показателем развития региона (муниципального образования) становится показатель «глокальности, который показывает уровень развития потенциала местных факторов в глобальном контексте» [7, с. 178].

В условиях, когда эффективность управления определяется не столько

уровнем потребления и масштабами материального производства, сколько способностью оптимально использовать находящиеся в ограниченном количестве ресурсы на основе применения инновационных технологий, значимыми характеристиками региональной среды становятся: с одной стороны, имиджность, харизматичность, креативность, а с другой - динамичность, пластичность, мобильность. Поэтому максимальное значение этот показатель будет иметь, если регион превратился в самодостаточное место, где создана имеющая глобальное значение инновационная инфраструктура, обеспечивающая полный инновационный цикл.

Использованные источники:

1. Бек. У. Что такое глобализация? /У. Бек/ М., 2011. - 304 с.
2. Гапоненко, А.Л. Управление социально-экономическим развитием регионов России: новые условия и новые возможности// Историко-экономический научный журнал. - 2009. - № 6.-17 с.
3. Иванов Н.П. Человеческий капитал и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 9. - 19–31 с.
4. Калюжнова Н.Я Конкурентоспособность регионов: теория и методология анализа в контексте современного экономического развития: дис. д-ра экон. наук. Иркутск, 2004. – 163 с.
5. Королева Е.Н. Стратегическое управление развитием муниципальных социально-экономических систем в условиях глобализации: теоретико-методологические аспекты: Монография. /Е.Н. Королева/. М.: ВГНА Минфина России. 2006. 144-145 с.
6. Королева Е.Н., Евдокимов Н.Н. Технологии форсайта в региональном стратегировании: методические основы организации // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. - 2012. - № 6 (92).- 51-56 с.
7. Кураков Л.П., Викторов В.Н. Роль и значение социальной сферы в региональном развитии// Основы экономической теории. Кн.2-Чебоксары, 2007.- 178 с.
8. Олейник О.М. Глокализация: сущность и подходы к изучению / О.М. Олейник // Культурологический вестник: научно-теоретический ежегодник Нижнего Приднепровья. — М.: Просвещение, 2009. — Вып. 22. — 194-198 с.
9. Олейник А.Н. Особенности процесса глокализации в различных социокультурных системах / А.Н. Олейник /— М.: ЗНУ, 2009. — 238-240 с.
10. Таблица составлена по: Олейник А.Н. Экономические аспекты глокализации / А.Н. Олейник / / Наук. конф. студ., аспирант. и молод. ученых, Запорожье, 2008: сб. тезисов. — М.: ЗНУ, 2008. — 119-122 с.
11. Олейник А.Н. Экономические аспекты глокализации / А.Н. Олейник / / Наук. конф. студ., аспирант. и молод. ученых, Запорожье, 2008: сб. тезисов. — М.: ЗНУ, 2008. — 272-273 с.

*Шубина Т.Н.
магистрант
Высшая школа экономики и управления
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Аннотация. В данной статье внимание уделено конкретным показателям бухгалтерской (финансовой) отчетности должника, указывающим на критическое положение организации, несостоятельность.

Ключевые слова. Финансовый анализ, банкротство, несостоятельность, признаки неплатежеспособности, ликвидность.

Законодательство о банкротстве [3] предусматривает процедуры, или стадии, которые, в зависимости от состояния должника, проходит предприятие в сложный для него период. Одной из стадий является процедура наблюдения. Задачами наблюдения, помимо прочего, являются проведение финансового анализа состояния предприятия на предмет его платежеспособности и проведение первого собрания кредиторов, а результатом является заключение временного управляющего о финансовом состоянии должника, которое, в свою очередь, рассматривается арбитражным судом.

При проведении финансового анализа необходимо проанализировать представленную бухгалтерскую отчетность должника, в первую очередь, бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах. При этом нужно иметь в виду, что данная отчетность рассматривается за два или более года, предшествующих возбуждению производства по делу о несостоятельности.

Согласно Правилам проведения арбитражным управляющим финансового анализа [4] существует группа показателей, характеризующих платежеспособность должника. Первый из них, коэффициент абсолютной ликвидности, показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств. Величину активов должника, приходящихся на единицу долга, характеризует коэффициент обеспеченности обязательств должника его активами. Наконец, последний – это степень платежеспособности по текущим обязательствам, который характеризует текущую платежеспособность предприятия, объемы его краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки.

Для расчета этих коэффициентов необходимы данные из Бухгалтерского баланса, Отчета о финансовых результатах и алгоритмы расчета показателей, воспользовавшись которыми временный управляющий получает значения, подлежащие дальнейшему анализу. Для оценки платежеспособности должника эти коэффициенты рассматриваются в динамике (каждый квартал за два или более года, предшествующих возбуждению производства по делу о банкротстве). Данные для расчета представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Показатели, характеризующие платежеспособность организации-должника

Коэффициент	Формула	Данные для расчета	Нормативный показатель
Коэффициент абсолютной ликвидности	[Наиболее ликвидные оборотные активы]/ [Текущие обязательства Должника]	Денежные средства, финансовые вложения, текущие обязательства.	При значении коэффициента меньше 0,2 баланс должника неликвиден, должник является неплатежеспособным.
Коэффициент текущей ликвидности	[Ликвидные активы]/[Текущие обязательства Должника]	Денежные средства, финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность, запасы, текущие обязательства.	При значении коэффициента меньше 1 предприятие не в состоянии стабильно оплачивать свои текущие счета, существует высокий финансовый риск.
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	([Скорректированные внеоборотные активы] + [Ликвидные активы])/ [Обязательства Должника]	Нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность, запасы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства.	При значении коэффициента меньше 1 у предприятия недостаточно активов, которые можно направить на погашение всех имеющихся обязательств, баланс должника неликвиден.
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	[Текущие обязательства Должника]/ [Среднемесячная выручка]	Краткосрочные обязательства, среднемесячная выручка.	При значении коэффициента более 6 месяцев у предприятия существует риск неплатежеспособности.

Почти все суммы для расчета коэффициентов следует искать в Бухгалтерском балансе. Для последнего показателя необходимо обратиться к Отчету о финансовых результатах. Среднемесячная выручка рассчитывается как частное от выручки на количество месяцев. Например, если значение последнего коэффициента 2,7, это свидетельствует о том, что необходимо накапливать выручку менее 3х месяцев, чтобы расплатиться по текущим обязательствам, что в целом является хорошим показателем. Чем больше этот показатель, тем ниже платежеспособность предприятия.

На основе проведенного анализа значений и динамики показателей, характеризующих платежеспособность организации, временный управляющий выявляет периоды существенного ухудшения значений коэффициентов. Если наблюдается существенное ухудшение двух или более коэффициентов, это свидетельствует о наличии признаков преднамеренного банкротства.

Согласно КоАП РФ и УК РФ [1, 2], под преднамеренным банкротством понимается совершение руководством или учредителем (участником) юридического лица либо индивидуальным предпринимателем действий или бездействия, заведомо влекущих неспособность юридического лица или индивидуального предпринимателя в полном объеме удовлетворить обязательства перед кредиторами по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. За данное правонарушение кодексами предусмотрены штрафы. Так, согласно КоАП, на должностных лиц может быть наложен штраф от пяти до десяти тысяч рублей или дисквалификация на срок от года до трех лет (часть 2 статьи 12.14 КоАП РФ). УК РФ предусмотрен штраф от двухсот тысяч до пятисот тысяч рублей либо лишение свободы на срок до шести лет со штрафом в размере до двухсот тысяч рублей (статья 196 УК РФ).

Этап проведения финансового анализа является наиболее важным в стадии наблюдения. Важно не ошибиться при расчете финансовых показателей и сделать надлежащие выводы, от которых во многом зависит выбор дальнейшей процедуры в деле о банкротстве предприятия.

Использованные источники:

1. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 14.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.09.2015)
2. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015)
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015)
4. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 "Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа"

*Юсупова В.Ш.
магистрант 2-го курса
Российский государственный социальный университет
Россия, г. Уфа*

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОЙ ЖЕНЩИНЫ- РУКОВОДИТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Аннотация. В статье представлен социальный портрет современной женщины-руководителя (на примере Республики Татарстан).

Ключевые слова. Женщина-руководитель, карьерный рост, социальный портрет.

Среди футурологов, XXI век, считается «веком женщин»²⁵. Данный вывод, безусловно связан с тем, что в прошлом веке женщины совершили «тихую революцию» в мировом масштабе. Женщина заняла достойное положение сначала в сфере наемного труда, а затем и в предпринимательстве.

На сегодняшний день характерна тенденция к продвижению женщин практически во всех сферах человеческой деятельности. В российской практике становится обычным явление, когда женщина к ее неизменной роли хранительницы домашнего очага и продолжательницы рода добавляет и другую роль – человека, занимающегося предпринимательской деятельностью.

Таким образом, актуальность исследования социальной роли женщины-руководителя обусловлена динамичным проникновением женщин в сферу управления экономикой, появлением новой социальной прослойки «деловых женщин».

Для построения социального портрета женщины – руководителя мы использовали данные экспертного опроса женщин – руководителей. Для построения портрета женщины-руководителя нами выделены такие показатели как возраст, семейный статус, количество детей в семье, образование, стаж на руководящей должности, личностные качества ориентация на карьерный рост, удовлетворенность карьерой.

По данным, полученным в ходе опроса экспертов, по возрасту, женщины-руководители распределены следующим образом: 31-35 лет – 50%; 36-40 лет – 2%; 41-50 лет – 40%; 51-55 лет – 8%

Таким образом, в основном женщина – руководитель находится в возрасте от 31 до 35 лет и 41-50.

Семейное положение женщины-руководителя по данным нашего исследования: замужем – 77%; не замужем – 8%; разведена – 15%.

Количество детей в семье женщины-руководителя: детей нет – 14%; один ребенок – 23%; двое детей – 63%.

²⁵ Турчин А.В. Футурология. XXI век: бессмертие или глобальная катастрофа? / А.В. Турчин, М.А. Батин. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 263 с.

Образование женщин руководителей: среднее специальное – 7%; высшее техническое – 10%; высшее гуманитарное – 68%; послевузовское – 8%; незаконченное высшее – 7%. Обучение 75% получали по очной форме, 15% – по заочной и 10% – по дистанционной форме обучения.

Важной характеристикой портрета женщины-руководителя является стаж на руководящей должности: 1-3 года – 3%; 4-7 лет – 39%; 7-10 лет – 28%; более 10 лет – 30%.

Таким образом, мы видим, что управленческий стаж женщины в основном от 4 до 10 и более лет.

При разработке социального портрета женщины-руководителя важно было рассмотреть ориентацию на карьерный рост. Насколько личная заинтересованность привела женщину на руководящую должность. Так, по данным нашего исследования, большинство женщин-руководителей прикладывали все усилия, чтобы продвинуться по карьерной лестнице (63%), (см. таблицу 1).

Таблица 1. Ориентация женщины-руководителя на карьерный рост

№	Самооценка женщиной ориентации на карьерный рост	%
1.	Ориентирована на карьерный рост, прикладываю все возможные усилия для продвижения на работе	63
2.	Скорее ориентирована на карьерный т рост, стараюсь не упустить шансов карьерного продвижения	30
3.	Не ориентирована на карьерный рост, продвижение получилось случайно	7

При этом 30% наших экспертов внимательно ориентировались в ситуации на работе и не упустили возможности карьерного роста, чем довольны. Случайность в продвижении сопровождает трудовую деятельность 7% женщин-руководителей.

Внешность и связи, по мнению большинства женщин, не являются конкурентными преимуществами по сравнению с мужчинами.

Также, эксперты отметили, какие личностные качества им присущи, которые помогают в карьерном росте и в управлении людьми: целеустремленность – 76%; амбициозность – 44%; компетентность – 90%; деловитость – 78%; дисциплина – 84%; организованность – 97%.

Для характеристики социального портрета женщины-руководителя нам важно рассмотреть социальное самочувствие женщин в статусе управленца (см. таблицу 2).

Таблица 2. Самооценка женщин-руководителей удачности собственной карьеры, экспертный опрос

№	« Удачно ли складывается ваша карьера? »	%
1.	Удачно	73
2.	Удачно, но могло бы быть и лучше	10
3.	Неудачно, но бывает и хуже	0
4.	Неудачно	0

5.	Не задумывалась	13
6.	Другое	4

Таким образом, в наибольшей степени женщины удовлетворены, как сложилась их карьера (73%).

Эксперты-женщины отметили, что у большинства достаточно возможностей для того, чтобы делать карьеру (84%), для этого надо иметь способности и желание. Тем не менее, приходилось сталкиваться с некоторыми трудностями (барьерами), (см. таблицу 3).

Таблица 3. Трудности, с которыми сталкивались женщины-руководители в продвижении на вышестоящие должности

№	Барьеры	%
1.	Отсутствие стажа в какой-либо области	34
2.	Возраст	36
3.	Отсутствие покровителей	48
4.	Отсутствие таланта	23
5.	Отсутствие знаний	56
6.	Отсутствие образования по специальности	27
7.	Рождение детей	24
8.	Загруженность домашним хозяйством	8
9.	Другое	22

Таким образом, мы видим, что в основном проблемы не носят гендерный характер. Более половины женщин-руководителей испытывают отсутствие необходимых знаний (56%). Считают, что их неудачи связаны с отсутствием покровителя 48%. Недостаточно стажа в определенной области у 34%. Возраст создал проблемы 36% женщин-руководителей при продвижении по служебной лестнице. Каждая четвертая женщина не имеет профильного образования (27%). Чисто женские проблемы назвали только 24% – рождение детей. И 8% женщин-руководителей загружены домашним хозяйством, что тормозит их карьерный рост.

На основании данных исследования мы составили портрет современной женщины-лидера. Это замужняя женщина 31-35 лет, воспитывающая двух детей (что может быть объяснено национальными традициями). Имеющая высшее гуманитарное образование и обладающая значительным профессиональным опытом (занимает руководящую должность от 4 и более лет). Ориентирована на карьерный рост. Удовлетворена своей карьерой и считает ее удачной.

Использованные источники:

1. Добреньков В.И., Кравченко А.И. Фундаментальная социология: В 15 т. Т. 3. Методика и техника исследования. – М.: ИНФРА-М, 2004. – XII, 932 с.
2. Турчин А.В. Футурология. XXI век: бессмертие или глобальная катастрофа? / А.В. Турчин, М.А. Батин. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 263 с.

*Ябанжи В.И.
аспирант
ФГБОУ ВПО «Костромской государственный
университет им. Н.А. Некрасова»*

*Yabanzhi Vladimir Ivanovich
Postgraduate student of Kostroma State University named after N.A.
Nekrasov*

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ
СТРУКТУР КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ УСТОЙЧИВОСТИ
DIVERSIFICATION OF INTEGRATED CORPORATE
STRUCTURES AS THE BASIS FOR THEIR SUSTAINABILITY**

Ключевые слова. Диверсификация, устойчивость, интеграция, корпоративная структура, финансы организаций, экономическая система.

Аннотация. В статье исследована диверсификация интегрированных корпоративных структур как основа обеспечения их устойчивости. Показано, что диверсификация интегрированных организаций представляет собой одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства. Выявлены факторы диверсификации интегрированных структур.

Процесс обеспечения устойчивости интегрированных корпоративных структур предполагает осуществление процедур диверсификации производственной деятельности. Диверсификация интегрированных организаций представляет собой одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов экономической деятельности, расширение ассортимента производимых изделий в рамках единой интегративной экономической структуры. Основой стабильного положения диверсифицируемой интегрированной организации в структуре экономической системы служит ее финансовая устойчивость. В связи с тем, что интегрированная организация является основным субъектом экономической системы, подчеркнем, что диверсификация является одним из способов обеспечения финансовой устойчивости организации. Финансовая устойчивость интегрированных организаций в процессе их диверсификации, в свою очередь, рассматривается как одно из понятий концепции экономического равновесия. В макроэкономическом аспекте этой проблеме уделено большое внимание в теоретических концепциях различных экономических школ (кейнсианство, монетаризм, представители неоинституционализма). Интегрированная экономическая организация в рыночной среде представляет собой открытую систему, т.е. упорядоченную самостабилизирующуюся и самоорганизующуюся целостность. На наш взгляд, для целей исследования диверсификации и обеспечения устойчивости интегрированной организации наиболее ценным является

функциональный подход. Применение к исследованию диверсификации интегрированных организаций основных принципов систем позволяет обозначить следующее: 1) интегрированная организация как система выполняет основную функцию, которая удовлетворяет реализации потребностей её собственников; 2) внешние функции интегрированной организации являются способом взаимодействия ее внутренней структуры с внешним окружением, каждой внешней функции соответствует отдельная подсистема в структуре организации, полезность этих подсистем оценивается с точки зрения их вклада в реализацию основной функции диверсифицированной системы; система управления является внутренней подсистемой интегрированной организации, реализующей функцию координации между элементами системы с целью их оптимального совмещения.

Применяя общесистемный инструментарий к интегрированной организации как системе, можно выделить основные группы факторов, влияющих на ее функционирование: 1) внешние факторы, определяемые общим состоянием среды функционирования интегрированной организации, оказывающие воздействие на условия ее деятельности; 2) внутренние факторы, определяемые организационной и функциональной структурой интегрированной организации. Такая группировка факторов воздействия на **диверсификацию** интегрированной организации позволяет в качестве общего подхода определить устойчивость как сбалансированность структуры собственного капитала, финансовых результатов деятельности, пассивных и активных операций организации, соответствие этой структуры состоянию внешней экономической среды, в рамках которой она функционирует (табл. 1).

Таблица 1 - **Факторы диверсификации интегрированных структур**

Факторы диверсификации	Формы реализации диверсификационного процесса
Внутренние факторы - определяются организационной и функциональной структурой интегрированной организации.	
Внешние факторы - определяются общим состоянием среды функционирования интегрированной организации, оказывают воздействие на условия ее деятельности.	
Организационное и управленческое воздействие	<ul style="list-style-type: none"> - создание иерархических организационных структур в совокупности с демократизацией и децентрализацией управления; - определение упорядоченных организационных связей на основе стратегии диверсификации; - образование гибких рыночных структур на основе внедрения комплекса маркетинга; - использование разнообразных финансовых источников; - использование доступных материальных ресурсов.

Характер процесса производства	<ul style="list-style-type: none"> - степень интегрирования производства; - эффективность использования основного капитала; - пути улучшения использования оборотного капитала; - экономическая эффективность капитальных вложений; - качество выпускаемой продукции; - уровень специализации, концентрации, кооперирования и комбинирования.
Рыночные факторы	<ul style="list-style-type: none"> - соотношение спроса и предложения с учётом ценовой эластичности; - соответствие выпускаемой продукции потребностям рынка; - уровень конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции; - ресурсное обеспечение; - условия реализации продукции.

Использование новых подходов к развитию интегрированной организации позволяет достичь высокого эффекта от диверсификации производства. Изменчивость промышленных технологий и экономических систем и условия её ускорения на разных уровнях экономической системы формируют необходимость активных действий по диверсификации производства интегрированных организаций. Повышенную потребность в диверсификации испытывают, в частности, интегрированные нефтегазовые промышленные организации, особенно стоящие перед необходимостью реструктуризации производства. Диверсификация предполагает изменение стратегических целей развития интегрированной организации, её организационной структуры управления. В общем плане диверсификация интегрированной корпоративной структуры может рассматриваться в качестве одного из важных рычагов развития организации и её антикризисного управления, определяя преодоление отставания в технико-экономической и организационно-управленческой видах деятельности. При этом осуществляется совершенствование финансово-хозяйственной деятельности интегрированной организации и достижение на этой основе экономического роста и повышения эффективности производства. При оценке готовности диверсификации следует уделять внимание типу информационной открытости процесса. Диверсификация интегрированной организации определяет систему управления её целенаправленной деятельностью, осуществляемую в рамках детерминируемой организационной иерархической структуры. Начальным этапом диверсификации интегрированной организации является технико-экономический анализ ее состояния. На основе результатов анализа состояния интегрированной организации можно оценить достижимую в рамках имеющихся ресурсов её перспективу. Смоделировав варианты развития событий при различных

комбинациях внутренних и внешних факторов, можно составить план диверсификационного процесса, который должен включать такие составные элементы, как:

- анализ финансового состояния интегрированной организации;
- анализ структуры и состояния имущественного комплекса;
- анализ положения интегрированной организации на рынке и разработка комплекса маркетинга по его закреплению;
- разработка концепции диверсификации на основе вариантных расчетов эффективности организации бизнеса и SWOT-анализа диверсификационного процесса.

Обязательно проводится модернизация бизнес-структур (в том числе имущественной и организационно-управленческой), сопровождающаяся реинжинирингом экономических отношений в организации. К основным рискам при проведении диверсификации интегрированной организации относятся: отсутствие четкого целеполагания проводимых мероприятий при проведении диверсификации; недостаток материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов.

Развитие производства, выпуск новых продуктов, использование эффекта масштаба позволяют увеличить рыночные возможности интегрированной организации. Это приводит к повышению эффективности производства. В конечном счёте, обеспечивается развитие организации, как итог реализации её миссии.

Стабилизация и развитие нефтегазового комплекса, повышение эффективности его работы в немалой степени зависят от его диверсификации, структурных преобразований путем реформирования и дальнейшего совершенствования нефтяных и газовых ВИНК (вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний). Поэтому особую актуальность в настоящее время приобрела проблема *вертикальной интеграции* и совершенствования структуры нефтяных компаний путем образования вертикально-интегрированных структур, объединяющих в единое целое всю технологическую цепочку. Диверсификация позволяет закрепить хозяйственные связи, усилить стимулы для получения наиболее эффективного конечного результата, сконцентрировать ресурсы по наиболее эффективным направлениям экономической и технологической технической политики, решать отдельные задачи использования производственной и социальной инфраструктуры.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СПОРТИВНЫХ МЕГАСОБЫТИЙ НА ФОНДОВЫЕ РЫНКИ СТРАН-ОРГАНИЗАТОРОВ

Аннотация: в статье рассматривается изменение фондовых индексов стран-организаторов крупных спортивных мероприятий.

Ключевые слова: экономика, фондовый рынок, динамика фондовых индексов, спортивные мегасобытия.

Фондовый рынок – сложная система, играющая важную роль в экономике любого государства. Она чутко реагирует не только на различные изменения внутри компаний-эмитентов ценных бумаг, но и на события, происходящие в стране и в мире в целом. Фондовые индексы – это индикаторы состояния экономики, выполняющие функцию прогнозирования: тенденции, выявленные в прошлом, повторяются в настоящем и могут повториться в будущем. Через сопоставление текущего значения индекса с его предыдущими значениями можно анализировать реакцию рынка на те, или иные события.

В 2014 году Россия с успехом провела XXII Олимпийские зимние игры. Сейчас наша страна готовится к другому крупному спортивному празднику – финальной части XXI Чемпионата мира по футболу FIFA в 2018 году. В связи с этим становится актуальным анализ влияния данных мероприятий на экономику принимающей страны в целом и на её фондовый рынок в частности.

Первая реакция биржевых индексов и котировок наблюдается сразу же после объявления страны, которая примет спортивное мероприятие. Решение Олимпийского комитета или исполкома FIFA привлекает инвесторов, уверенных в том, что подготовка к спортивному празднику создаст благоприятный инвестиционный климат.

Таблица 1. Динамика основных фондовых индексов стран-организаторов спортивных мегасобытий [3, 4, 6]

Мероприятие	Страна	Индекс	Изменения, %		
			за 3 дня после объявления	в период проведения	за год после окончания
XX зимние Олимпийские игры 2006	Италия (Турин)	FTSE MIB	1,57	4,37	11,81
XVIII чемпионат мира по футболу	Германия	DAX	1,72	4,43	41,04

2006					
XXIX летние Олимпийские игры 2008	КНР (Пекин)	SSE Composite	0,85	-7,80	19,33
XXI зимние Олимпийские игры 2010	Канада (Ванкувер)	S&P/TSX Composite	0,98	1,39	20,83
XIX чемпионат мира по футболу 2010	ЮАР	FTSE/JSE Africa All Share	-	2,41	16,11
XXX летние Олимпийские игры 2012	Великобритания (Лондон)	FTSE 100	0,05	3,64	12,73
XXII зимние Олимпийские игры 2014	Россия (Сочи)	ММВБ	3,04	0,71	19,02
XX чемпионат мира по футболу 2014	Бразилия	Ibovespa	-2,21	1,16	-
XXXI летние Олимпийские игры 2016	Бразилия (Рио-де-Жанейро)	Ibovespa	2,45	-	-
XXIII зимние Олимпийские игры 2018	Республика Корея (Пхенчхан)	KOSPI	1,64	-	-
XXI чемпионат мира по футболу 2018	Россия	ММВБ	2,46	-	-

Анализируя таблицу 1, практически у всех стран можно отметить положительные показатели в трёхдневный период после объявления хозяйки спортивного мероприятия. Инвесторы понимают, что комитеты по проведению спортивных мероприятий, правительства стран-организаторов будут выделять огромные средства различным коммерческим организациям на реализацию инфраструктурных и транспортных задач.

Российский рынок ценных бумаг показал самый существенный прирост (3,04 %). Локомотивами стали акции энергетических компаний Краснодарского края: «Кубаньэнерго» (рост на ММВБ – 21,56 %) и ОАО «ОГК-2» (4,20 %) [2].

Самый маленький прирост показала Великобритания, но это объясняется тем, что на следующий день после объявления Лондона столицей XXX летних Олимпийских игр, 7 июля 2005 года в столице Великобритании прозвучало несколько взрывов.

Бразилия, показавшая отрицательный результат, являлась единственным претендентом на роль хозяйки Чемпионата мира по футболу 2014. Официальное объявление ФИФА 30 октября 2007 года было простой формальностью, а индекс Ibovespa отыграл информацию о мундиале ранее.

Следующий этап интереса — это две-три недели, когда происходят сами спортивные праздники. Внимание всего мира, в том числе глобальных инвесторов и спекулянтов, обращено в данный период к этим странам.

В период проведения спортивного праздника в семи случаях из восьми биржевые индексы принимающей страны оказывались в плюсе. Единственный отрицательный случай – XXIX летние Олимпийские игры в Китае. Но Олимпиада в Пекине, проводившаяся в августе 2008 года, совпала с мировым финансовым кризисом.

Самый слабый рост продемонстрировала Россия в 2014 году, но на российские индексы в тот период уже влиял начинавшийся украинский кризис. Однако за месяц до начала Олимпиады в Сочи индекс ММВБ увеличился на 1,8 % [2]. В этот период заметно выросли акции компаний «Газпром», отвечавшей за энергоснабжение Сочи и прилегающих районов, и «ЛУКОЙЛ», построившей сеть заправок на южных трассах. Увеличилась капитализация таких компаний-спонсоров Олимпиады как «Мегафон», «Ростелеком», «Роснефть».

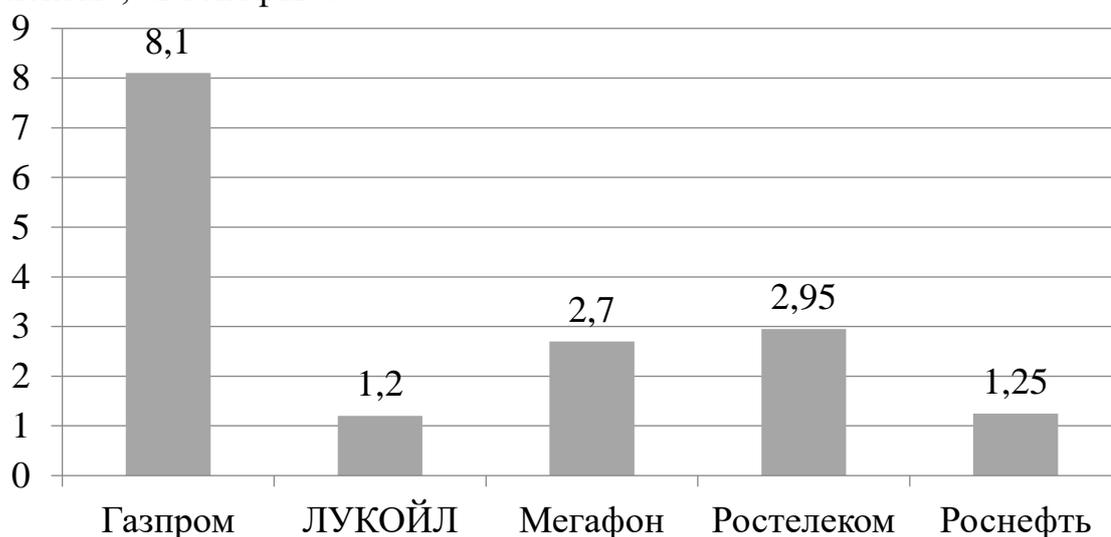


Рисунок 2. Изменение стоимости акций российских компаний за месяц до Олимпиады в Сочи 2014, % [2]

Спортивный импульс может действовать и ещё какое-то время после окончания спортивного события: большинство стран-организаторов показывают качественную динамику по национальным индексам в течение года с момента окончания спортивных соревнований. Улучшение динамики биржевых котировок уже после проведения олимпиады или мундиалю аналитики связывают со снижением нагрузки на экономику страны.

В течение года с момента окончания спортивных мероприятий все страны показали рост национальных индексов. Но на фондовый рынок влияют самые разнообразные факторы: макроэкономические, микроэкономические,

политические, психологические и другие, поэтому такой рост нельзя однозначно объяснять влиянием спортивных мегасобытий.

К тому же в большинстве случаев после соревнований внимание инвесторов концентрируется в сфере гостиничного бизнеса, туризма, спортивных товаров. При этом, например, в России большинство компаний данных сегментов не влияют на российские фондовые индексы.

Проведённый анализ показывает, что «спортивный фактор» не является ключевым для финансовых рынков. Однако в отдельные кратковременные периоды он оказывает заметное влияние на фондовые индексы страны-организатора спортивного мероприятия.

Например, в России, не смотря на проблемы в экономике, уже сейчас наблюдается интерес инвесторов к гостиничному бизнесу, к строительным и энергетическим компаниям, создающим инфраструктуру XXI Чемпионата мира по футболу FIFA 2018. Следующий этап – июнь-июль 2018 года, когда возможен рост котировок ценных бумаг компаний-спонсоров.

В большинстве случаев проведение любых крупных соревнований приносит стране выгоду: улучшается имидж страны, привлекаются информационные ресурсы и инвестиции, создаются новые рабочие места, развивается инфраструктура, растёт поток туристов. Всё это оказывает благоприятное действие на экономику. И национальные фондовые индексы, как «градусники», сразу же реагируют на позитивные изменения.

Использованные источники:

1. Олимпийский резерв фондового рынка // Газета.ру. – 2013. [Электронный ресурс] URL: <http://m.gazeta.ru/business/2013/11/21/5762961.shtml>
2. Портал группы Cbonds [Электронный ресурс] URL: <http://investfunds.ru>
3. Портал агентства финансовых новостей Bloomberg [Электронный ресурс] URL: <http://www.bloomberg.com>
4. Финансовый портал [Электронный ресурс] URL: <http://ru.investing.com>
5. Финансовый портал [Электронный ресурс] URL: <http://www.finanz.ru>
6. Сайт Франкфуртской фондовой биржи [Электронный ресурс] URL: <http://www.boerse-frankfurt.de>

Янкина И.А., д.соц.н.

доцент, зав.кафедрой управления

НОУ ВПО «Таганрогский институт управления и экономики»

Россия, г. Таганрог

ОЖИДАНИЯ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Аннотация. В статье рассматриваются социальные установки молодых людей в сфере трудовой деятельности. Особый акцент делается на анализе ожиданий молодёжи, социальных установок и изучении динамики

оценок в сфере трудовой деятельности. Указывается, что часть молодёжи испытывает сложности на рынке труда, так как имеет неадекватную оценку собственных возможностей и способностей.

Ключевые слова: социальные установки молодёжи, рынок труда, трудовая деятельность, ожидания молодого поколения.

Кризисные процессы в современной отечественной экономике спровоцировали проблемы в системе социально-трудовых отношений и на рынке труда. В этой связи актуализируются исследования в плоскости социальных ожиданий, которые представители молодого поколения воспроизводят в рамках трудовой деятельности. Это позволяет обратиться к материалам социологических исследований мнений молодёжи, проживающей и обучающейся в городе Таганроге. Обобщение опубликованных результатов проводившихся в этом городе с 2007 по 2015 годы исследовательских проектов позволяет зафиксировать основные изменения в ожиданиях представителей молодого поколения россиян в сфере трудовой деятельности. В 2015 г исследование было проведено среди студентов Южного федерального университета (опрошено 987 человек).

Приведённые данные показывают, что с возрастом у работающей части россиян идёт постепенное снижение профессиональных амбиций и стремлений. В результате исследования было выявлено, что молодёжь – это наиболее активный и мобильный игрок на рынке трудовых отношений. В 2015 г. на вопрос «Где бы Вы предпочли работать?» больше всего представителей молодого поколения ответили: «на государственной службе» (25%). Таким образом, самым привлекательным для молодёжи является государственный сектор, создающий у молодых людей ощущение надёжности и стабильности. Примерно равное количество респондентов выбрали ответы «я хотел бы работать в собственном бизнесе» (21%) и «на коммерческом предприятии» (20%). Малочисленные группы составляют те, кто хочет работать «в бюджетных организациях» (8%); «предпочел бы фрилансинг» (6%).

Интересно проследить динамику с 2007 [1] по 2015 годы мнения респондентов о причинах выбранной профессии. В частности, на вопрос «Почему Вы предпочли именно выбранную Вами профессию?» больше всего представителей молодого поколения ответили: «для удовлетворения собственных интересов, развития способностей и самосовершенствования» в 2007 году ответили 37%; в 2015 году ответили 41%. Если в 2007 году 21% указали на то, что «эта профессия пользуется высоким спросом на рынке труда», то в 2015 уже 32%. Если в 2007 году 16% сделали свой выбор профессии в связи с тем, что профессия престижна, то в 2015 году таких оказалось всего 9%. Практически не изменилась доля тех, кто сделал свой

выбор профессии в связи с тем, что она высокооплачиваема (если в 2007 году таких было 7%, то в 2015 году – 8%). Как и ранее, в силу молодости представителей данной группы, их мотивы не окрашены прагматизмом, а в системе ценностей преобладают социальные потребности. Помимо этого, большинство представителей молодого поколения оптимистично оценивает свои перспективы на рынке труда. Среди опрошенных студентов в 2008 г. 26% надеются найти работу по специальности, а 35% считают, что будут работать по специальности и хорошо зарабатывать [2]. В 2015 г. уже 68% смотрят в будущее с оптимизмом. Среди оставшихся респондентов - 16% готовы работать там, где смогу больше зарабатывать, независимо от специальности. Ещё 15% испытываю неуверенность, рассматриваю шансы на трудоустройство не очень высоко. Достаточно показательно и то, что в ходе опроса студентов было выявлено следующее: несмотря на отсутствие реального профессионального опыта, делаются вполне конкретные прогнозы по поводу своих доходов после окончания вуза. Оптимизм молодёжи на практике оказывается не вполне оправданным и выливается в проблемы, которые испытывают молодые люди на рынке труда. Существенная часть студенческой молодёжи несколько завышает свою стоимость на рынке труда (возможно отсутствие опыта будет для работодателя компенсироваться профессиональной активностью и мобильностью). Это прослеживается в ответах респондентов на вопрос «На какую зарплату рассчитываете при устройстве на работу, учитывая ваш стаж и образование?» как 2008, так и в 2015 году. Так, 2008 г. - 41,6% респондентов считали, что после окончания вуза их образование и стаж помогут зарабатывать 10-20 тысяч рублей; в 2015 г. таких только 13%. Ещё 19,1% в 2008 г. рассчитывали на 20-30 тысяч рублей в месяц; в 2015 году таких респондентов уже 30%. Также в 2015 году ответы респондентов показали следующее: 3% опрошенных готовы получать менее 10 т.р.; 23% от 30 до 40 т.р.; 10% от 40 до 50 т.р.; каждый пятый (21%) рассчитывает на заработную плату в размере более 50 т.р. В целом, очевиден рост ожиданий по поводу своей заработной платы. Но данная тенденция вполне естественна, учитывая темпы инфляционных процессов.

Однако в 2015 году зафиксирована деструктивная тенденция, связанная с согласием части молодых респондентов компенсировать проблемы на рынке труда уходом в теневой сектор экономики. В частности, достаточно большая часть молодёжи (40%) считают, что «Если другой работы нет, то можно работать и без официального оформления». Почти каждый пятый (22%) указывают, что «при достойной зарплате меня это устроит». Только каждый четвёртый (24%) считает, что «такая форма занятости для меня неприемлема».

Общие положительные оценки подтверждаются в ответах респондентов на вопрос: "В какой мере вам сейчас нравится избранная

специальность?". Подавляющее большинство ответили утвердительно: «очень нравится» указали 32%; «пожалуй, нравится» - 52%. Негативные оценки зафиксированы только у 4% опрошенных, остальные затруднились с однозначным ответом. В ответах респондентов на вопрос: "Как бы вы поступили, если бы вам пришлось выбирать специальность снова?". Подавляющее большинство ответили утвердительно: «Выбрал бы снова эту же специальность в этом же университете» (68%). Только 16% - «Выбрал бы другую специальность, но в этом же университете»/

Результаты исследования показали, что несмотря на социально-экономические проблемы, ожидания молодёжи на рынке труда за последние восемь лет существенно не изменились. Молодые люди по-прежнему оптимистично смотрят на свои перспективы трудоустройства, надеются на высокий размер заработной платы.

Использованные источники:

1. Янкина И.А. Диагностика социальных проблем на рынке труда провинциального города (на примере Таганрога)//Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. – № 1. – С. 148-152.
2. Рачипа А.В., Янкина И.А. Социологический подход к анализу качества жизни молодёжи: теоретические и методологические аспекты// Казанская наука. – 2011. – №6. – С.76-78.

Оглавление

<i>Лабусов М. В., Комаров А. В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ США В 2010 – 2015 Г.....	3
<i>Лаврентьев Э. Э.</i> , ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ РИЭЛТОРСКОГО ДЕЛА.....	11
<i>Ламскова О. М.</i> , ПРОФЕССИОНАЛИЗМ КАК ЦЕННОСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ.....	14
<i>Ламскова О. М.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕЗЕРВА КАДРОВ.....	20
<i>Ланцова И. Г.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.....	25
<i>Лебедев А. В.</i> , ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»	27
<i>Лебедева И. В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	32
<i>Лебедева Л. Н.</i> , НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА АВСТРАЛИИ.....	40
<i>Левина К. Е.</i> , СТРАТЕГИЯ WORD OF MOUTH КАК PR - ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА НА РЫНОК.....	45
<i>Левочкина Н. А.</i> , ПРИКЛАДНАЯ КУЛЬТУРОЛОГИЯ КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА: К ПОСТАНОВКЕ ВОПРОСА.....	48
<i>Левочкина Н. А.</i> , МЕЖДУНАРОДНОЕ КИНОФЕСТИВАЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ: ОСНОВНЫЕ ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ	52
<i>Левочкина Н. А.</i> , АВТОРСКАЯ ЭКСКУРСИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ.....	79
<i>Левочкина Н. А.</i> , РЕГИОНАЛЬНЫЕ КУЛЬТУРНЫЕ БРЕНДЫ КАК ТРЕНД РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ	95
<i>Леонтьева М. М.</i> , НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	101
<i>Леонтьева М. М., Новопашина Т. В.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	104
<i>Леонтьева М. М.</i> , БАНКОВСКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ КАССОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОРГАНИЗАЦИЯМИ.....	108

<i>Леонтьева М.М., АНТИКРИЗИСНАЯ СИСТЕМА, ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ ПОРЯДОК ДИАГНОСТИКИ РИСКА БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	113
<i>Лепехина Д., Чепец Е.С., АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «КСХП СТАРОПАВЛОВСКОЕ»</i>	120
<i>Лепехина Д., Пошелюк Л.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО НПП «ВЕРКО»</i>	123
<i>Липатова А.В., ОТЛОЖЕННЫЙ НАЛОГОВЫЙ АКТИВ</i>	127
<i>Лисовская А.В., ПОСТОЯННЫЕ РАЗНИЦЫ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ</i>	129
<i>Личман Ю.П., АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДБОРА И АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ</i>	132
<i>Лобазова В. В., Улыбина Л.К., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	136
<i>Лукина В.Ф., ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	147
<i>Лукьяненко Н.А., Решетникова И.И., МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</i>	158
<i>Лунина Д. С., НЕФТЕГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС ХАБАРОВСКОГО КРАЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	165
<i>Лунченкова А.В., Сорокина Ю.В., Свинарёва Ю.А., ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ</i>	168
<i>Магомадова М.М., БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ НА ВОЗВРАТ АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ</i>	171
<i>Магомадова М.М., ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ПО НАРАЩИВАНИЮ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	176
<i>Магомадова М.М., КАК БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ СОКРАЩАЕТ СРОК ВОЗМЕЩЕНИЯ ИЗ БЮДЖЕТА НДС</i>	178
<i>Мадоджему М., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА НИГЕРИИ</i>	181
<i>Мазилкина Ж.В., СУЩНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</i>	184

<i>Мазилев Е.А.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	186
<i>Мазуренко А.А., Гилева Н.Р., Шахова Е.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	193
<i>Мазуренко А.А.</i> , ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СУИЦИДАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ	195
<i>Макарова Е.С., Ураев Р.Р.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДСКОГО ОКРУГА Г. УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	199
<i>Максимова Т.Н.</i> , ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ).....	202
<i>Максимова Т.Н.</i> , ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))	206
<i>Мамедова К.Н.</i> , ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СУВЕРЕНИТЕТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	209
<i>Манаева М.М.</i> , ПЕРИФРАЗ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ СМИ ...	215
<i>Мансурова К.А.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ.....	225
<i>Маркельчева И.В.</i> , МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ.....	228
<i>Маркова Н.И., Сулимин В.В., Благинин В.А.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	237
<i>Маркова Т.В., Костенко Е.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	241
<i>Маркова Т.В., Костенко Е.А.</i> , РОЛЬ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	244
<i>Мартыничук Н.И., Страдаева С.С.</i> , ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В США В ПЕРИОД ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ.....	247
<i>Марченко Ю.О.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА.....	252

<i>Матвеев В.В., Красов А.Ю., ВИДЫ РИСКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ</i>	267
<i>Матвеев В.В., Колосова А.В. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОАО «АГРОФИРМА МЦЕНСКАЯ»</i>	271
<i>Матусов С.А., УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ: ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС</i>	275
<i>Матусов А.А., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ</i>	282
<i>Матюнина М.В., Савченко О.Ю., ОЦЕНКА ПОЛОЖЕНИЯ ФИРМЫ В ЦИКЛЕ ЕЁ ЖИЗНИ</i>	288
<i>Матягина Т.В., Ахметова А.А., ПРОБЛЕМА ОТСТАВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В МЕДИЦИНЕ</i>	292
<i>Мельников А.Е., ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА</i>	295
<i>Мельникова Н.Ю., Горностаева Ж.В., Пахомова А.И., Сорокина Ю.В., БЕНЧМАРКИНГ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА</i>	300
<i>Мельникова М.О., ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА</i>	303
<i>Меньшиков Е.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ</i>	305
<i>Микалут С.М., ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ</i>	318
<i>Миклашова Е.В., ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ</i>	321
<i>Миколюк С.И., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ</i>	325
<i>Милета Е.А., ВЛИЯНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	331
<i>Минакова И.В., Ермолаев Д.В., К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ</i>	337
<i>Минакова И.В., Ермолаев Д.В., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ</i> .	340

<i>Минакова И.В.</i> , К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	346
<i>Михайлов И.Ю., Комаров А.В.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»	350
<i>Моисеев А.Л., Сярдова О.М.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ	356
<i>Молчанова Е.В., Молчанова Н.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ	360
<i>Монова А.В.</i> , РЫНОК ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА: ГЕНЕЗИС, ДЕТЕРМИНАНТЫ, ПУТИ РАЗВИТИЯ	362
<i>Морозова А. А.</i> , СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА РОССИИ	365
<i>Морщакова А.С., Бубликов В.В.</i> , МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ГОРОДСКИХ И СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ.....	368
<i>Москаленко М.Р.</i> , РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ВОСПРОИЗВОДСТВО НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ	372
<i>Москаленко М.Р.</i> , ПРОБЛЕМЫ КОНСТИТУЦИОННЫХ РЕФОРМ В РОССИИ ВО 2-Й ПОЛ. XIX В. В ТРУДАХ Б.Н. ЧИЧЕРИНА И К.Д. КАВЕЛИНА.....	376
<i>Москаленко М.Р.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКСТРЕМИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	379
<i>Москаленко М.Р.</i> , КОНЦЕПЦИЯ ЕВРАЗИЙСТВА КАК ВЫЗОВ КОЛОНИАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ ЗАПАДА	382
<i>Москаленко М.Р.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В МОДЕРНИЗАЦИИ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	385
<i>Москаленко М.Р.</i> , ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН ИСТОРИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	388
<i>Мотина Н.Ю., Таракин А.В.</i> , ПРИНЦИПЫ И НОРМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА	392
<i>Муляр Е.Н.</i> , АНАЛИЗ И СПЕЦИФИКА ПОРЯДКА УПЛАТЫ И ВЗЫСКАНИЯ АЛИМЕНТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	395

<i>Муляр Е.Н., ОБЩАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ, ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ И ТИПОВ УРОКА ПРАВА.....</i>	399
<i>Муляр Е.Н., ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АЛИМЕНТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</i>	402
<i>Муратова А.Р., Шумилина М. А., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИИ</i>	405
<i>Мухатинова Р.Н., Титовец А.Ю., Благинин В.А., ФРИЛАНСИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ И СТРАНЫ.....</i>	411
<i>Назаров А.В., Назарова О.В., АНАЛИЗ ПОПУЛЯРНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ .</i>	414
<i>Назарова О.В., ОЦЕНКА УРОВНЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ АНКЕТНЫХ ДАННЫХ.....</i>	418
<i>Назарова О.В., АНАЛИЗ УЧЕБНЫХ ПЛАНОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ 09.03.03 «ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА» НА СООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ КРИТЕРИЯМ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ АВЕТ.....</i>	423
<i>Назюкова М.О., Шигабетдинова Г. М., ПРЕСС-РЕЛИЗ АНОНС КАК КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ.....</i>	428
<i>Насиров Ю.З., Абраменко И.П., Агафонова Ю.Ю., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....</i>	431
<i>Насонова Л.И., Авдеев В.В., МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗОВ И БИЗНЕСА</i>	434
<i>Нерубенко И.Ю., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	437
<i>Неськина М.В., Барашкина О.А., ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	442
<i>Нигматьянова Д. Р., Шапошникова Р.Р., ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ КУГАРЧИНСКОГО РАЙОНА</i>	445
<i>Николаев Э.А., РЕФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ГРЕЦИИ В ПЕРИОД СТРУКТУРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕЭС СТРА ЮЖНОЙ ЕВРОПЫ.....</i>	447
<i>Николаев Э.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИК ИСПАНИИ И ПОРТУГАЛИИ ПОСЛЕ РЕЖИМА ДИКТАТУР</i>	453

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ САЙТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ	461
<i>Нови И.Н., Мамаджанян Н.А.</i> , АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КУЛЬТУРНО- ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ Г. ТАГАНРОГА)	463
<i>Носкова Е.М., Костенко Е.А.</i> , КОНСЬЮМЕРИЗМ: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ.....	467
<i>Носова Е.С.</i> , АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ В ГАУЗ «БЕЛОБЕРЕЖСКИЙ ДЕТСКИЙ САНАТОРИЙ»	471
<i>Оганнисян А.Г.</i> , СРЕДНЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ГЛАЗАМИ УЧИТЕЛЕЙ	475
<i>Оганнисян А.Г.</i> , СОВРЕМЕННОЕ ШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПЕРЕХОДНЫЙ РЕЖИМ	477
<i>Окороков Р.Р.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))	480
<i>Ольбрехт П.С., Москаленко М.Р.</i> , ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С УЧАЩИМИСЯ И ИХ РОДИТЕЛЯМИ КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГА.....	492
<i>Ольшевский В. Г.</i> , ВОЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ВОЕННО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО- ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ, РАЗВИТИЕ, СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ	495
<i>Осиян Ю.Н., Зайковский Б.Б.</i> , АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К МОДЕЛИРОВАНИЮ И ИССЛЕДОВАНИЮ МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ИЕРАРХИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР	513
<i>Осиян Ю.Н.</i> , ОПИСАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ И ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	518
<i>Осмнина М. А.</i> , НОВЫЕ ВЫЗОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ В КАМЕРУНЕ: ТЕРРОРИЗМ КАК УГРОЗА ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ.....	523
<i>Пагиева С.О., Таутиева И. А.</i> , ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА	531
<i>Пагиева С. О., Ахсарова М. И.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	534
<i>Пагиева С. О.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	535
<i>Парнякова А. В.</i> , «ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К ЧТЕНИЮ» (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ АГИИК Г. ЯКУТСК) «RELATIONS OF STUDENT TO READING» (ON THE EXAMPLE OF STUDENTS OF AGIİK OF THE CITY YAKUTSK).....	538

<i>Пеева А.А.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСКУРСИЙ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ НОЦ ИСЭРТ РАН	541
<i>Пермякова У.В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	543
<i>Першина В.М., Москаленко М.Р.</i> , ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ПОЛИТИЧЕСКОМУ ЭКСТРЕМИЗМУ В ПРАВОВОЙ ТРАДИЦИИ ДЕРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ	550
<i>Петрова Е.П.</i> , САМОРЕАЛИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА В СЕМЬЕ.....	553
<i>Петрова Н.А.</i> , ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕРРИТОРИЯМИ, ПОДВЕРЖЕННЫХ ОПУСТЫНИВАНИЮ	556
<i>Пещеров Г.И.</i> , ПОЛИТИКА РОССИИ В ОТНОШЕНИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСПАНСИИ США В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....	563
<i>Платонова Н.В.</i> , ФИЛОСОФИЯ ПРАВА В ЭПОХУ ПОСТМОДЕРНА..	569
<i>Платонова Н.В.</i> , К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ ПРОТИВОРЕЧИВОГО ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	575
<i>Погодина Е.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КАЧЕСТВА СЕРВИСА НЕДВИЖИМОСТИ	579
<i>Поддудева И.С.</i> , ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ».....	581
<i>Поддудева И.С.</i> , АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕЗЕРВОВ НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	584
<i>Поддудева И.С.</i> , КОМИССИОННО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	587
<i>Поддудева И.С.</i> , ПРОСРОЧЕННАЯ ССУДНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ЗАМЕДЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	593
<i>Полунина Е.С.</i> , ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ УЧАСТНИКОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ.....	595
<i>Полушкина Т.М., Акимова Ю.А.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	597
<i>Попов Д.В.</i> , ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТОВ ВУЗОВ В 2015 ГОДУ	605

<i>Попова А.С.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ	610
<i>Поступинский И.А.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	616
<i>Потапова Е.А.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	620
<i>Потапова Е.А.</i> , ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ .	623
<i>Потякина С.В.</i> , ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА В РОССИИ	626
<i>Приступ Н.П., Сенчукова А.С.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ	628
<i>Пронина Д.Ю.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	632
<i>Протопопов В.М.</i> , СРЕДСТВА, МЕТОДЫ И ФОРМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ОФИЦЕРОВ В УСЛОВИЯХ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	635
<i>Прохорова М.А.</i> , ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ	641
<i>Пясецкая Е.Н.</i> , К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ	643
<i>Равочкин Н.Н.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА У ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	647
<i>Разварина И.Н.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ СЕМЕЙ КАК ФАКТОР ЗДОРОВЬЯ НОВОРОЖДЕННЫХ ДЕТЕЙ.	660
<i>Репнев В.А.</i> , О НЕКОТОРЫХ ЗАДАЧАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	675
<i>Рогозина Ю.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ.....	678
<i>Родина Л.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМ РИСКОМ ПОТЕРИ ОПЕРАТИВНОГО ВРЕМЕНИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	682
<i>Родионова Е.А., Сысоева Е.Ф.</i> , БАЗЕЛЬ III: ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ В РОССИИ	685

<i>Родь Ю.С.</i> , ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА НА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ	689
<i>Романова М.И.</i> , ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	697
<i>Ромашова С.М.</i> , ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	702
<i>Рыбина В.В.</i> , ПУТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА	705
<i>Рязанцева И.С., Сорокина Ю.В., Буряков С.А.</i> , ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	706
<i>Сабирова А.Р., Озякина Н.А.</i> , ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА НА РЫНОК. РЕКЛАМА	709
<i>Савонов А.Ю.</i> , РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ТОВАРООБОРОТА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП САВОНОВ Ю.Н.	711
<i>Савонов А.Ю.</i> , АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ИП «САВОНОВ Ю.Н.».....	715
<i>Самойлова Е.С.</i> , УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОРГАНИЗАЦИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ИМИДЖЕВЫХ СОБЫТИЙ.....	722
<i>Самойлова Е.С.</i> , PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА	725
<i>Сахарова Л.А.</i> , СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	728
<i>Свиридова И.В., Кардашова Я.А., Гречаник М.В., Игрунова С.В.</i> , О РАЗРАБОТКЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УСЛУГИ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ СБЕРБАНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЛИЕНТ-СЕРВЕРНОЙ ТЕХНОЛОГИИ	732
<i>Семенова А. С., Корельская Т.В.</i> , ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	735
<i>Сергеев А.В.</i> , РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ СОВЕТОВ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	738
<i>Сергеев А.В.</i> , СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОЙ АССАМБЛЕИ.....	742
<i>Сергеев А.В.</i> , РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ СОВЕТОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	747

<i>Сидор Г. В., Давыдовская Г. И.,</i> КАЗНАЧЕЙСКИЙ КОНТРОЛЬ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ	751
<i>Синельников М.В.,</i> БАРЬЕРЫ ПРИ РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	758
<i>Ситдиков А.З.,</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	760
<i>Скороходова Л.А., Галимова С.А., Мужайлова Д.О.,</i> СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И СТРАТИФИКАЦИЯ ОБЩЕСТВА: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ	765
<i>Скороходова Л.А., Галимова С.А.,</i> ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ВЫПЛАТЫ ДОЛГОВ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ	768
<i>Скороходова Л.А., Галимова С.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ: ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	773
<i>Скороходова Л.А., Галимова С.А., Иващенко Р.Е.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ЗАЩИТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА	777
<i>Скороходова Л.А., Галимова С.А., Морковкина Д.С.,</i> ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	781
<i>Скороходова Л.А., Галимова С.А., Шалягин Р.Е.,</i> ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	785
<i>Скуратовская Д.В., Щербакова Н.В., Горностаева Ж.В., Алехина Е.С.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО СЕРВИСА	791
<i>Смирнова Н.В.,</i> КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС ПРИ РАЗРАБОТКЕ ЧАСТНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ	793
<i>Смоленкова М.В., Кириченко О.С., Кириченко Т.В.,</i> АКЦИЗЫ НА НЕФТЕПРОДУКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ГАРМОНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ	796
<i>Смоленкова М.В., Кириченко О.С., Кириченко Т.В.,</i> ВЛИЯНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	804

<i>Смотрова Е.Е.</i> , АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	808
<i>Соколова К. К., Баженов Р. И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ABC-XYZ АНАЛИЗА	811
<i>Солдатова Л.И., Солдатова А.П.</i> , АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОНТРАГЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ ИП.....	819
<i>Солдатова Л.И., Солдатова А.П.</i> , АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ, ДВИЖЕНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ И ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ	826
<i>Солдатова Л.И., Солдатова А.П.</i> , АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО МЕТОДА	834
<i>Солина Е. Е., Ерохин С.Г., Шпилина Т.М., Солодуха П.В.</i> , ИНОСТРАННАЯ РАБОЧАЯ СИЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	843
<i>Солина Е. Е., Ерохин С.Г., Шпилина Т.М., Солодуха П.В.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КУРСА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (ПОЛИТЭКОНОМИЯ)» ДЛЯ БАКАЛАВРОВ НЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ	851
<i>Старикова М.С., Клаус К.А.</i> , АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ БРЕНДОВ НА БЕЛГОРОДСКОМ РЫНКЕ ГОСТИНИЦ.....	857
<i>Стоянова Е.И., Куприенко К.С.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ У МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ	862
<i>Страхова А.С., Абакумов Р.Г.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ	865
<i>Страхов М.В.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИДЕЙ СОТРУДНИКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ	869
<i>Стрелков В.И., Баранкин С.Ю.</i> , ИСТОРИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КОРНИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	872
<i>Стрилько Я.С.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА РЕГИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ.....	879
<i>Стукова Ю.Е., Султанова Я.Т.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	886
<i>Стукова Ю.Е., Чернецкая О.В.</i> , МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ	890

<i>Субботина А.А., Антипова Е.А.,</i> АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЭКСПОРТА РФ ЗА 2010-2014 ГГ.....	893
<i>Сулова М.Е., Рудалева И.А.,</i> ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	897
<i>Сухинин С.А.,</i> ПРОСТРАНСТВЕННАЯ СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОЙ ЗОНЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	900
<i>Сятишьева А.Н., Гинатуллина Н.Р.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ С ТИПОМ ЛИЧНОСТИ, СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬЮ, ГЕНДЕРНЫМ ФАКТОРОМ.....	904
<i>Сятишьева А.Н., Гинатуллина Н.Р.,</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ И ВОЗРАСТА СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИСТОВ.....	909
<i>Таракин А.В., Романова Е. С.,</i> АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ЗЕРНОВЫХ.....	913
<i>Тараненко Ю.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	916
<i>Тарунтаева М.С., Вагина О.С.,</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	920
<i>Таутиева И. А.,</i> ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	924
<i>Таутиева И. А., Пагиева С.О.,</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	926
<i>Таутиева И. А., Ахсарова М.И.,</i> ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА.....	927
<i>Терентьева И.А., Матвеева М.А.,</i> ОТВЕТЫ ЕВРАЗИЙСТВА НА ВЫЗОВЫ ОДНОПОЛЯРНОГО МОМЕНТА	929
<i>Терёшкина А. В.,</i> УГРОЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ, А ТАКЖЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	931
<i>Терёшкина А. В.,</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ.....	935
<i>Терёшкина А.В.,</i> ПРОГНОЗ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	938

<i>Терёшкина А. В.</i> , ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК, ВХОДЯЩИХ В ГРУППУ «МОРДОВСКОЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ»	941
<i>Терёшкина А. В.</i> , АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПЛЕКСА МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	943
<i>Тесленко Н.В.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА	946
<i>Тимофеев И.Ю., Старцева Е.Г.</i> , ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	948
<i>Тимошин Р.С.</i> , ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	953
<i>Ткач А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПО УПЛАТЕ И ВЗЫСКАНИЮ АЛИМЕНТОВ	955
<i>Тоистев А.М., Стрельцин Я.С.</i> , РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ СО СЛОЖИВШЕЙСЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ	960
<i>Трофимец А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ	962
<i>Трофимова О.М., Спирина Н.А.</i> , ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	966
<i>Тускаева М.Р., Гоконяева Д.А.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	972
<i>Ураев Р.Р., Мухаметшина И.И.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	976
<i>Мухаметшина И.И., Воропаева А. С., Семкина А.А.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ СБЫТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ С ПОМОЩЬЮ СЕТЕВОГО ГРАФА	978
<i>Ушакова Л.А.</i> , МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ	980
<i>Фаястова Т.О.</i> , МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА	983
<i>Федотенко Н.Ю.</i> , ОТЗЫВ НА ОТКРЫТОЕ ЗАНЯТИЕ ПО ТЕМЕ «ПЛАНЕТА ЗВЕРЕЙ» ПЕДАГОГА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГЛЕБОВОЙ МАРИИ ВЛАДИМИРОВНЫ	987

<i>Федотенко Н.Ю.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОБУЧЕНИЮ ШКОЛЬНИКОВ РЕЧЕВОМУ ЭТИКЕТУ НА УРОКАХ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА.....	988
<i>Федотов Д.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	990
<i>Федотов Д.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ.....	993
<i>Федулина А. А.</i> , АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.....	997
<i>Филипенко В.Ю.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ПЕРВЫЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ.....	1001
<i>Филипенко В. Ю.</i> , К ВОПРОСУ О СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГОДЫ «ЗАСТОЯ» ИЛИ В ПЕРИОД «ОТНОСИТЕЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ВСЕХ СФЕР ГОСУДАРСТВА»?.....	1011
<i>Филиппова Л. В.</i> , СТИЛИ УПРАВЛЕНИЯ.....	1022
<i>Фролова О. Ю., Кулина Е. А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ АКТИВОВ ПО МСФО.....	1024
<i>Фролова О. Ю., Игнатьева Е. В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТНЫХ УСЛОВИЙ В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....	1027
<i>Хабилова А.А.</i> , РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ЛЕСНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	1030
<i>Ханнанов Р.А., Акбашева Р.Р.</i> , ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ.....	1032
<i>Ханкишиева Ф.З.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ В РОССИИ И В США.....	1035
<i>Хачин С.В., Маргович Е.А.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ АНАЛИЗА ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ.....	1038
<i>Хатмуллина Л.Р., Радионова Л.Г.</i> , ДОКУМЕНТООБОРОТ В СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ.....	1043
<i>Хованец Е.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1045
<i>Хохлова Е.Ю.</i> , ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ.....	1048

<i>Цихоцкий Ф.Н.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ НА ПРИМЕРЕ США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ.....	1058
<i>Цихоцкий Ф.Н.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ	1063
<i>Цихоцкий Ф.Н.</i> , ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ФАЗ ЦИКЛОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ МИРОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	1067
<i>Цунина О.В.</i> , РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА РАБОТНИКОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО.....	1071
<i>Чайка А.А., Харитонов А.Е.</i> , АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С ПОМОЩЬЮ КОМБИНАЦИОННОЙ ГРУППИРОВКИ	1074
<i>Чаплыгина Ю.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	1079
<i>Чаплыгина Ю.В.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УТВЕРЖДЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ РЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ.....	1083
<i>Чеверёва Д. Ю., Пономарева Н.В.</i> , ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ И ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ	1088
<i>Чеверёва Д. Ю., Пономарева Н.В.</i> , АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1092
<i>Черепанов Е.В.</i> , МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ОДНОВОДАРОНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА.....	1095
<i>Черкашин М.О., Баженов Р. И.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА И АНАЛИЗА КУРСОВОЙ ПОДГОТОВКИ В ИНСТИТУТЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ.....	1108
<i>Чернова М.Г.</i> , К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ.....	1120
<i>Пермяков Ю.В.</i> , ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ КАК ДОРОГА В БУДУЩЕЕ	1123
<i>Черный П. Н.</i> , АВТОМАТИЧЕСКАЯ АВТОРИЗАЦИЯ НА ПОРТАЛЕ ПФР И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ	1129

<i>Чиждова Л. А., РОЛЬ ТРАНСПОРТА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ В ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ</i>	1132
<i>Чуклина С.А., Костенко Е.А., СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	1137
<i>Шабельник Л.С., Сорокина Ю.В., Буряков С.А., ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВЕННОЙ СФЕРЫ СЕРВИСА НА ЭКОНОМИКУ И СОЦИУМ ГОСУДАРСТВА</i>	1141
<i>Шайдуллова А. И., ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС 2014-2015 ГГ.</i>	1144
<i>Шайдуллова А. И., РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ</i>	1147
<i>Шановалов А.А., ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В ГОРОДСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ</i>	1151
<i>Шапошникова Р.Р., Султанова Л.А., К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ НА СЕЛЕ</i>	1154
<i>Шапошникова Р.Р., Захарова А.И., РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	1156
<i>Шаронина Л.В., Звягинцева Ю. С., ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	1158
<i>Шафиев Р. Х., Ураев Р. Р., ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ НА ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ СЕМИЛЕТОВСКИЙ СЕЛЬСОВЕТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ДЮРТЮЛИНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</i>	1162
<i>Шевченко О. П., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	1165
<i>Шейфер Е.И., ЖИВОТНЫЕ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ: УЧЕТ И ОЦЕНКА</i>	1169
<i>Шикалова К.А., НУЖЕН ЛИ РОССИИ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ?.....</i>	1175
<i>Шиукашвили Т.Т., Миронченко Е.Г., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ</i>	1177
<i>Шолохов А.Ю., БЕРЛИН И ВЕНА В 21 ВЕКЕ- ВСПЛЕСК И ИНЕРЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БУМА</i>	1181
<i>Шонтуков Т.З., Безирова З.Х., ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ-ЗДОРОВАЯ ЖИЗНЬ</i>	1190

<i>Штакина В.С.</i> , КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОКАЛИЗАЦИИ.....	1194
<i>Шубина Т.Н.</i> , КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	1201
<i>Юсупова В.Ш.</i> , СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОЙ ЖЕНЩИНЫ-РУКОВОДИТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН).....	1205
<i>Ябанжи В.И.</i> , ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ УСТОЙЧИВОСТИ.....	1208
<i>Яковлева К.О.</i> , АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СПОРТИВНЫХ МЕГАСОБЫТИЙ НА ФОНДОВЫЕ РЫНКИ СТРАН-ОРГАНИЗАТОРОВ	1212
<i>Янкина И.А.</i> , ОЖИДАНИЯ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	1215