

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 4(23)-2016



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 № 4(23) (апрель, 2016). Часть 2. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

*Накипов А.С.
студент 3 курса
направление «Экономика»*

*Власова А.М.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: статья описывает состав судостроительного рынка, значимость судостроительной отрасли для России, раскрывает проблемы судостроительной промышленности и пути их преодоления.

Ключевые слова: Судостроительный рынок, проблемы судостроительной промышленности.

Abstract: the article describes the structure of the shipbuilding market, the shipbuilding industry's importance to Russia, reveals the problems of the shipbuilding industry and ways to overcome them.

Keywords: Shipbuilding market, the problems of the shipbuilding industry.

Судостроительный рынок, по оценкам специалистов, формируется интересами трех сил, которые определяют спрос и состояние этого рынка.

Государство формирует заказ на строительство кораблей и судов для нужд обороны, научно-исследовательской деятельности и ледокольного флота.

Промышленные, энергетические и торговые компании-грузовладельцы определяют потребность в номенклатуре и объёме грузоперевозок.

Еще одной важной силой являются морские и речные пароходства.

Структура судостроительного рынка представлена в таблице 1.

Таблица 1. Структура продукции судостроения по направлениям реализации

Вид продукции	Доля, %
Гражданская промышленность, в том числе	23
внутренний рынок	14
внешний рынок	9
Военная промышленность, в том числе	77
внутренний рынок	39
внешний рынок	38

Судостроительная отрасль оборонно-промышленного комплекса насчитывает более 160 предприятий, среди которых верфи, судоремонтные

заводы, научно-исследовательские и конструкторские предприятия, а также заводы, ориентированные на выпуск продукции судового машиностроения, приборостроения и электротехники. При этом государство контролирует около 70 крупнейших предприятий судостроительной отрасли. Из 200 предприятий, ориентированных на выпуск гражданской продукции, большинство имеет небольшие производственные возможности (могут строить или ремонтировать суда водоизмещением не более 5000 т.) [2].

Проблемы судостроительной промышленности можно условно разделить на три группы:

1) Предприятия отрасли на территории Российской Федерации при своем создании были ориентированы на создание фактически исключительно военной продукции. Соответственно логистика и принципы организации гражданского производства не соответствуют современному мировому уровню.

2) Спад промышленности в 90-х годах прошлого века отразился и на судостроении. Это сказалось на состоянии технологий, основных производственных фондов, проектных решениях и кадровом потенциале.

Отрасль имеет резерв научно-технического потенциала и производственных мощностей для развертывания и увеличения объемов работ. Однако конкурентоспособность отечественного судостроения падает с каждым годом и без принятия действенных мер может достичь критического уровня.

Дальнейшее развитие отрасли сдерживается целым рядом негативных факторов:

- Значительное сокращение заказов на строительство военных кораблей и коммерческих судов.
- Активная часть основных производственных фондов в судостроении имеет износ около 70%.
- Использование устаревших проектных решений.
- Отсутствие обновления стендовой испытательной базы проектных и научно-технических организаций отрасли.
- Удельная трудоемкость производства в отрасли в 3-5 раз выше, чем за рубежом, а продолжительность постройки судов в 2-2,5 раза дольше.
- Отсутствие зарубежных инвестиций в российское судостроение.
- Снижение кадрового потенциала отрасли в результате не востребованности и низкой заработной платы.

В настоящий момент на мировом рынке судостроения доминируют корейские и китайские производители, обладающие большим заделом в области производственных технологий, а также благоприятными климатическими и экономическими условиями. В данной нише Российская Федерация не сможет конкурировать с азиатскими партнерами по себестоимости продукции.

Специфика же отечественного судостроения – создание высокотехнологичных, уникальных и малосерийных плавсредств под

конкретного заказчика с высокой добавочной стоимостью. При этом данная деятельность должна поддерживаться и субсидироваться государством для компенсации негативных внешних условий.

3) Особенности отечественного законодательства и финансовой инфраструктуры гражданского судостроения. Существующая сегодня в стране система финансирования всего цикла строительства судов и налогообложения ставит отечественных судостроителей в заведомо худшие, по сравнению с зарубежными, финансово-экономические условия.

Сравнительный анализ условий финансирования строительства судов на российских и зарубежных верфях представлен в таблице 2 [3].

Таблица 2. Сравнительный анализ условий финансирования

Параметр	Россия	Зарубежные страны с развитой судостроительной отраслью
Процентная ставка по кредиту	Более 10%	Менее 8%
Срок погашения кредита	Менее 6 лет	Более 10 лет
Дотации	Отсутствуют	До 30% цены
Налоги и пошлины	До 25% цены	До 12% цены
Необходимый объем собственных средств	Не менее 35-50% цены	Не менее 20% цены

Многолетнее недофинансирование исследований и прикладных научно-технических разработок, привело к тому, что многие организации могут производить только морально и технически устаревшую, более энергоемкую, сложную в эксплуатации и обслуживании, а также менее надежную продукцию.

Политика не устранения проблем развития отечественного судостроения может с высокой степенью вероятности привести к весьма серьезным негативным последствиям:

- дальнейшее снижение конкурентоспособности российских производителей на мировом и внутреннем рынках судостроения;
- переоснащение парка российских судоводных и рыбопромысловых компаний судами зарубежной постройки;
- ослабление научно-технического и технологического потенциала страны из-за крайне низкого объема исследований на важных направлениях научно-технического развития, к которым относится развитие гражданской морской техники.
- в военной сфере существует угроза невыполнения основных параметров Государственной программы вооружения.

Таким образом, подводя итог вышесказанного, следует указать, что судостроение объективно относится к отраслям, обладающим большим научно-техническим и производственным потенциалом, способным влиять на развитие технологий в смежных отраслях промышленности. Это является значимой причиной того, что России следует уделять особое внимание развитию морских и судостроительных технологий в обеспечение активной морской деятельности, оказывая значительную поддержку национальным

судостроительным компаниям.

Использованные источники:

1. Военно-технический сборник Бастион, журнал оборонно-технического комплекса, 2012
2. <http://www.finanal.ru> статья «Проблемы и перспективы развития судостроения в России», 2014
3. Статья «Анализ состояния судостроительной отрасли России», Агентство национальных новостей, 2013.
4. <http://www.mashportal.ru> статья «Характеристика судостроительной отрасли России», 2011.
5. <http://federalbook.ru> «Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу».
6. <http://cyberleninka.ru> статья «Актуальные проблемы развития судостроительной промышленности России».

*Наумова В.Г.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

**ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЫРА ПРЕДПРИЯТИЯМИ
ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В данной статье рассмотрена история появления сыра, а также технология его производства предприятиями Орловской области.

Ключевые слова: производство сыра, технология, сырные продукты, молочная промышленность, переработка.

This article discusses the history of cheese and its production technology enterprises in Orel region.

Keywords: cheese production technology, cheese products, dairy industry, processing.

Развитие молочной промышленности имеет свою историю, которая начиналась с приручения человеком животных, дающих молоко. В настоящее время молочная промышленность занимает одно из важнейших мест в отрасли животноводства. Переработка молока на масло, сыр, кисломолочные напитки появилась сначала в южных регионах России, а затем и по всему миру.

История появления сыра имеет глубокие исторические корни и ему насчитывается уже более 7000 лет. Появление сыра в России связано с именем Петра I, по его просьбе в 1866 году в Россию были приглашены голландские мастера-сыровары, а к 1913 году производилось около 100 сортов сыра, многие из которых экспортировались за границу [4].

Сыр - это свежий или выдержанный продукт, который получают путем обезвоживания сгустка после коагуляции молока, сливок, обезжиренного или

частично обезжиренного молока, пахты или их комбинации для получения более полной массы. Он является одним из самых ценным, а также полезным продуктом питания, так как в его состав входят полезные вещества необходимые для организма человека [3].

В связи с применением разных технологий при производстве сыра, сыродельные предприятия производят различные виды сыров, которые представлены на рисунке 1:

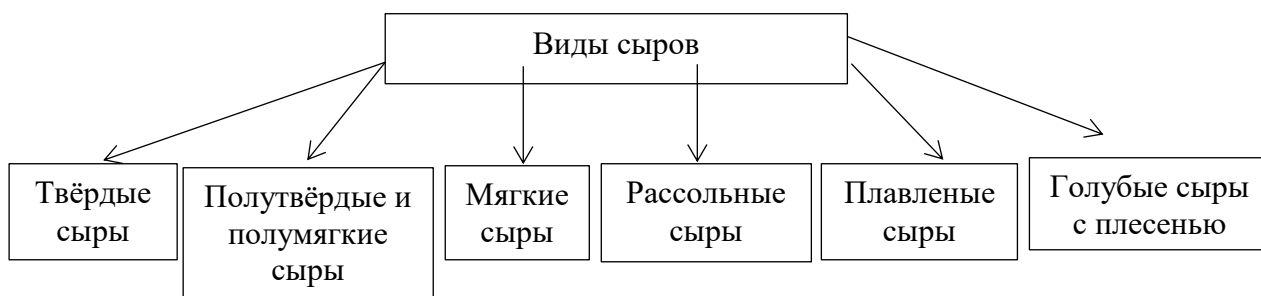


Рисунок 1 – Виды сыров

Вне зависимости от класса сыра и объема перерабатываемого молока производство сыра включает следующие стадии:

1) Приёмка и подготовка молока к свёртыванию. На данной стадии происходит приёмка и подготовки молока к свертыванию, а именно: взвешивание молока; проведение необходимых анализов по определению качества молока; очистка молока; охлаждение молока; хранение молока; пастеризация молока; сепарирование молока.

2) Выработка сырного зерна в сыродельных ваннах и котлах. На данной стадии происходит: нормализация молока (если она не проводилась на стадии подготовки молока к свертыванию); нагрев до температуры свертывания; внесение необходимых компонентов (сычужного фермента, бактериальной закваски, хлористого кальция и т.д.); разрезка сгустка; отбор части сыворотки; вымешивание и постановка сырного зерна.

3) Формование сыра. При формовании сыра выделяют два способа, из пласта под слоем сыворотки и насыпью.

4) Прессование или самопрессование;

5) Посолка сыра в соляных бассейнах, заполненных рассолом.

6) Созревание и хранение сыра в камерах [1].

Все перечисленные стадии производства состоят из операций, которые выполняются вручную или механизированным путём. Выработка каждого вида сыра характеризуется конкретными технологическими режимами, изложенными в технологических инструкциях.

В России процветает производство сыров, это связано с тем, что технологический процесс постоянно совершенствуется, а ассортимент неуклонно растет. На рынке заметно появление новых брендов, одним словом, можно смело констатировать, что российское сыроделие занимает достойное место в общемировой истории сыра [2].

Объёмы производства сыра и сырных продуктов по России представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Объёмы производства сыра и сырных продуктов по России

Продукция	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сыры и сырные продукты, тыс. тонн	421	437	430	436	433	425	445	429	494

На основе данной таблицы можно сделать вывод, что производство сыра и сырных продуктов из года в год имеет тенденцию роста. Для наглядности построим диаграмму (рис. 2).

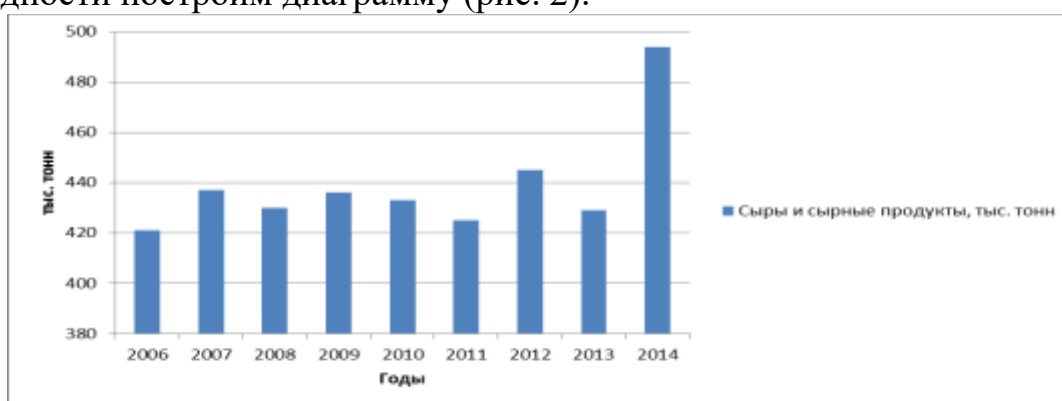


Рисунок 2 – Динамика производства сыра и сырных продуктов по России

В настоящее по Орловской области насчитывается около 13 предприятий занимающихся молочной промышленностью, основными из них являются:

- 1) ОАО «ЗАВОД СЫРОДЕЛЬНЫЙ ЛИВЕНСКИЙ»;
- 2) ОАО «ГЛАЗУНОВСКИЙ МАСЛОДЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»;
- 3) ООО «СЛАВЯНСКОЕ»;
- 4) ООО «ЗВЕЗДА»;
- 5) ООО «МРУКО» [5].

Производство сыра и сырных продуктов по Орловской области представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Производство сыра и сырных продуктов по Орловской области

Продукция	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сыры и сырные продукты, тыс. тонн	2,3	1,5	1,5	1,8	1041	1064	1468	959	797

Для наглядности построим диаграмму, которая представлена на рисунке 3.

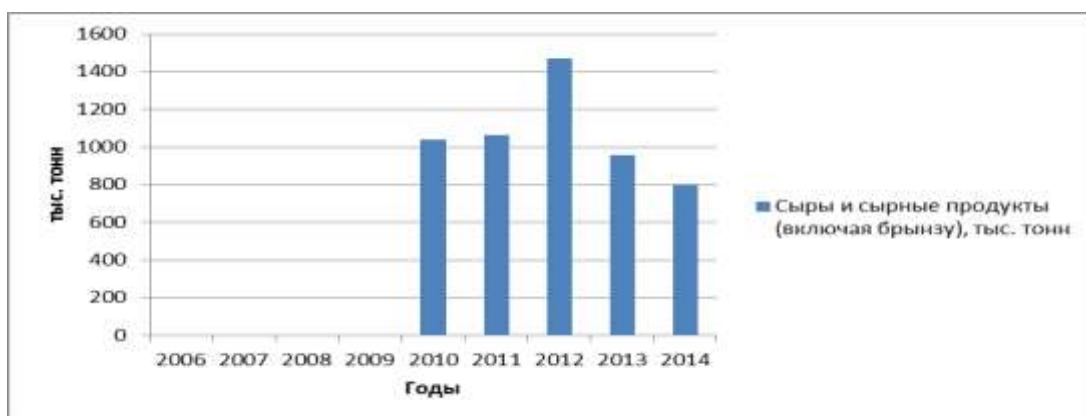


Рисунок 3 - Динамика производства сыра и сырных продуктов по Орловской области

Из данного рисунка видно, что производство сыра и сырных продуктов по Орловской области с 2006 года по 2012 год имело тенденцию роста и достигло максимального уровня. А с 2013 года произошёл заметный спад.

Таким образом, производство сыра – это сложный технологический процесс, который состоит из ряда стадий. Одним из основных факторов, влияющих на качество сыра и его конкурентоспособность, является технический уровень предприятия.

В Орловской области процветает производство сыров, это связано с тем, что технологический процесс постоянно совершенствуется, а ассортимент неуклонно растет.

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями. // Все для бухгалтера. — 2011. — № 1. — С. 5-9.
2. Ветрова Л.Н. Управленческий учет в птицеводческих организациях Орловской области. // Экономический анализ: теория и практика. — 2004. — № 4. — С. 43-47.
3. Карачковская О.И., Ветрова Л.Н. Калькуляция себестоимости продукции. // Экономика и социум. — 2015. — № 2-5 (15). — С. 772-773.
4. Курьянова Н.Х. Производственный учет в сыроделии: Учебное пособие. – Димитровград: Изд-во Димитровградская типография, 2009. – 61 с.
5. Федеральная служба государственной статистики

Немченко О. А.
доцент
кафедра «социальных технологий»
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет
Качай Ю.С.
студент 5 курса
«Институт управления»
Худякова Е.Н.
студент 5 курса
«Институт управления»
Россия, г. Белгород

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

В статье рассматривается структура управления персоналом в государственных организациях, к которым относятся таможенные органы. В центре внимания находятся проблемы управления персоналом в таможенных органах Российской Федерации. Особое внимание авторы акцентируют на возможные пути повышения эффективности оценки персонала таможенных органов.

Ключевые слова: система управления персоналом, управление персоналом в таможенных органах, принципы управления персоналом, методы управления персоналом, трудовые ресурсы таможенных органов.

Процесс управления персоналом в России находится в постоянном развитии и совершенствовании. В настоящее время внедрение современных информационных технологий влечет за собой необходимость повышения требований к подбору и расстановке кадров в таможенных органах Российской Федерации. Внедрение современных способов электронного декларирования товаров, предварительного информирования таможенных органов о товарах, перевозимых через таможенную границу Таможенного союза, оказали существенное влияние на потребность таможенных органов в высококвалифицированных специалистах.

Система управления персоналом представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, состоящий из органов управления, принципов, методов, форм и средств, направленных на достижение целей организации¹.

Частью управления персоналом в таможенных органах являются принципы и методы. Под принципами понимаются основные правила и нормы положений. Принципы подразделяются на общие и частные.

Общие принципы универсальны и характерны для всех отраслей, а частные регулируют лишь отдельные управленческие процессы. Основные

¹ Эффективное управление персоналом в таможенных органах [Электронный ресурс] // Кадровое агентство «Бизнес и Карьера». URL: http://www.tarusexpert.ru/p10_3.html (дата обращения: 2.02.2016).

общие и частные принципы управления персоналом в таможенных органах представлены в таблице 1.

Таблица 1

Общие	Частные
научности	демократизации
плановости	непрерывности
ответственности	оперативности
законности	справедливости
системности	информатизации
информационной достаточности	соответствия
обратной связи	повышения квалификации

Только взаимодействие общих и частных принципов приведет к положительному результату в управлении персоналом в таможенных органах. На основании принципов строится и система методов управления персоналом в таможенных органах.

Методы управления – это совокупность различных форм и способов воздействия на объект управления с целью достижения поставленных целей. Существуют методы прямого и косвенного воздействия. Методы прямого воздействия позволяют в короткие сроки достичь поставленных целей, основные из них указаны в таблице 2.

Таблица 2

Основные методы прямого воздействия на персонал в таможенных органах

Административные (организационно-распорядительные)		Правовые	
<i>организационные</i>	<i>распорядительные</i>	<i>разработка, использование и применение правовых норм</i>	<i>формирование правовых отношений, соблюдение требований правовых норм</i>
Положение о ФТС	решение Коллегии ФТС, РТУ	Федеральный закон «О таможенной службе в РФ» №311-ФЗ	Трудовое законодательство
Положение о РТУ	приказы, распоряжения	Закон «О службе в таможенных органах РФ»	Гражданское законодательство
Положение о таможне, таможенном посту	резюльции, положения	Закон «Об основах государственной службы РФ»	Уголовное законодательство
Положение об отделе	устные оказания	Закон «О государственной	Административное законодательство

		гражданской службе»	
--	--	------------------------	--

Косвенные методы управления воздействуют на подчиненных через эмоции, интересы и сознание для достижения поставленных целей.

Методы косвенного указаны в таблице 3.

Таблица 3

Основные методы косвенного воздействия на персонал в таможенных органах

Методы косвенного воздействия		
экономические	социально-психологические	идеологические
заработная плата	социальное планирование	пропаганда
материальное стимулирование	социальное регулирование	агитация
материальная заинтересованность	социальная совместимость	воспитание дисциплинированности
экономическая ответственность	моральное стимулирование	конструктивная критика и самокритика
технико-экономическое планирование	профотбор и обучение	политические образования

Методы управления персоналом функционируют и дополняют друг друга и находятся в постоянном динамическом развитии. Управление персоналом в таможенных органах имеет ряд особенностей, которые непосредственно вытекают из специфики данной сферы.

В Российской Федерации таможенные органы представлены следующими видами служб, представленными на рисунке 1.

Правоохранительный и силовой блоки отнесены к числу государственных военизированных организаций, имеющих право использовать огнестрельное оружие и специальные средства.

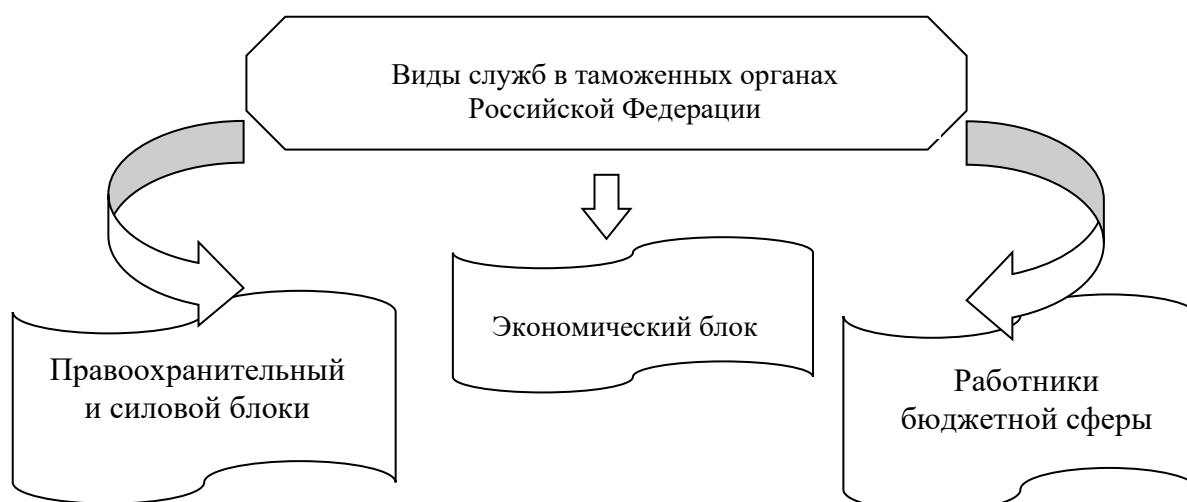


Рис. 1. Виды служб таможенных органов Российской Федерации

Экономический блок несет ответственность за правильность оформления грузовой таможенной декларации, определения таможенной стоимости товаров, проведение ревизии и уплаты таможенных платежей в бюджет.

Работники бюджетной сферы представлены вспомогательным и обслуживающим персоналом.

Трудовые ресурсы таможенных органов – это объект постоянного внимания при формировании трудовых коллективов. Хорошо подобранный трудовой коллектив – одна из основных задач кадровых служб. Проблема обеспечения грамотными, квалифицированными специалистами является сложной и трудоёмкой задачей. Повышение эффективности её решения требует глубокой проработки методологических, теоретических, правовых, организационных, управленческих, психологических, экономических и иных её аспектов, освоения положительного опыта работы сотрудниками различных государственных органов, причастных к созданию трудовых коллективов.

Особенностями работы с кадрами являются: непостоянство (эпизодичность, фрагментарность) работы с каждым сотрудником, вспомогательный характер деятельности (подбор, обучение, продвижение, увольнение), ограниченность властных полномочий по сравнению с непосредственными руководителями.

Важным элементом в управлении персоналом таможенных органов является совершенствование всех его механизмов. К наиболее важным направлениям совершенствования в данной сфере, необходимо отнести качественно новое обновление персонала, профессиональную расстановку кадров, а так же обучение, необходимое как для служебного, так и профессионального роста.

В целом, управление персоналом в таможенных органах является важным звеном в таможенной политике Российской Федерации, которое направленно на улучшение процесса управления во всех трех направлениях и способствующее постоянному развитию таможенной службы.

Использованные источники:

1. Эффективное управление персоналом в таможенных органах [Электронный ресурс] // Кадровое агентство «Бизнес и Карьера». URL: http://www.tarusexpert.ru/p10_3.html (дата обращения: 02.02.2016).
2. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 02.02.2016).

*Нефедова М. Ю.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА

В статье проанализированы возможности повышения экономической эффективности производства продукции птицеводства. Обозначены проблемы потребности технического перевооружения и ряд факторов повышения экономической эффективности и увеличения производства продукции птицеводства.

Ключевые слова: *планирование, производство, птицеводство.*

The article analyzes the possibilities of increasing the economic efficiency of production of poultry products. The identified problem needs a technical upgrade and a number of factors increase economic efficiency and increase production of poultry products.

Keywords: *planning, producton, poultry.*

Анализ потребности в повышении экономической эффективности производства продукции птицеводства. В настоящее время на большей части существующих предприятиях, в том числе и на птицефабриках используемое оборудование изношено. Основная часть оборудования эксплуатируется более 30 лет и оборудование, рассчитанное на 6 лет, используется уже 4 срока. Эта проблема многих предприятий, которая требует решений. Требуется коренные реконструкции, для которых необходимы денежные средства, разработка бизнес-плана и получения кредита на основе правительственной программы о государственной поддержке птицеводческих предприятий.

Планирование производства продукции птицеводства. Один из основных факторов повышения экономической эффективности производства продукции птицеводства - рациональная организация кормовой базы и кормление птицы. От кормления в значительной степени зависят продуктивность птицы, её жизнеспособность, воспроизводительные качества. Хорошее кормление позволяет резко увеличить производство яиц и мяса птицы и снизить себестоимость продукции, что очень важно, так как удельный вес кормов с себестоимости яиц и мяса составляет 65-70%.

Особое внимание следует уделять профилактике заболеваний птицы. В дни профилактики технологическое оборудование следует тщательно мыть и дезинфицировать. Содержать в чистоте цех инкубации.оборотную тару сразу дезинфицировать, вакцинировать птицу.

Существуют факторы интенсификации, способствующие увеличению производства продукции птицеводства, такие, как использование для производства яиц высокопродуктивной преимущественно гибридной птицы в условиях регулируемого микроклимата и оптимального светового режима;

применение технологии и оборудования, позволяющих значительно повысить производительность труда путём улучшения его организации и максимальной механизации и автоматизации всех процессов. Совокупность этих факторов образуют промышленную основу производства яиц, позволяющую добиться снижения затрат и кормов на единицу продукции и повышения рентабельности предприятия.

Себестоимость продукции находится в обратной зависимости от уровня производительности труда. Чем выше производительность труда, тем ниже себестоимость производства и наоборот. Сокращение издержек производства в результате повышения производительности труда в свою очередь оказывает влияние на размер прибавочного продукта, т. е. прибыли. Соотношение прибыли и затрат живого и овеществленного труда определяет уровень рентабельности производства. Таким образом, рост производительности труда является вместе с тем и объективным условием роста рентабельности. Объем производства материальных благ зависит не только от производительности труда, но и от количества работающих на данном предприятии, при общей тенденции превышение темпов роста производительности труда над темпами роста численности работающих. Поскольку рентабельность производства пропорциональна количеству произведенной и реализованной продукции, анализ правильности использования работающих также имеет значение для выявления резервов роста рентабельности.

Использованные источники:

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова, - М.: «Инфра-М», 2013. – 215 с.
2. Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / О.В. Губина. М.: Форум, 2013. – 192 с.
3. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебное пособие / В.Д. Герасимова. М.: КноРус, 2011. – 380 с.
4. Жирнов, А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства / А.В. Жирнов, Е.Ю. Лапшина // Экономика и социум. – № 4-6 (13). – 2014. – с. 224-227
5. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.
6. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск,

2015. – С.147-149

7. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Практикум: учебное пособие для выполнения практических работ /Ю.А. Лапшин, Г.В. Карпенко. - Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2011. -195 с.

8. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий. (электронный ресурс). Режим доступа: [http:// www. cis/2000/ ru](http://www.cis/2000/ru).

*Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Экономика, организация
и коммерческая деятельность»*

*Андреева А. С.
студент*

институт экономики

Никитина В. О.

студент

институт экономики

Поволжский государственный университет сервиса

Российская Федерация, г. Тольятти

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье рассматривается проблема институциональных изменений, эволюционный подход к их анализу. Даны рекомендации по выявлению качественных институтов.

Ключевые слова: институциональные изменения, эволюция, эволюционный подход.

Одной из отличительных черт институционализма как течения экономической теории является эволюционный подход к анализу экономических явлений. Сложности исследования процесса эволюции институтов приводили в дискуссиях к обвинению традиционных институционалистов в нетеоретическом анализе институциональной динамики, также и новые институционалисты не продвинулись далеко в понимании процесса институциональных изменений.

Построение всеобъемлющей теории институциональных изменений невозможно в рамках одной из социальных наук. Под институтами, как правило, понимаются механизмы, которые обеспечивают их выполнение, а также правила, нормы поведения, которые придают определенную структурированность повторяющимся взаимодействиям между людьми. Концентрация на частных формальных и игровых механизмах реализации правил мало помогает в понимании процессов возникновения и изменения правил и институтов в контексте конкретных исторических, антропологических и культурных условий. Изменения институтов неизбежно порождают реакцию со стороны организаций, групп специальных интересов

и индивидов. Такая реакция является фактором того, что социальные порядки представляют собой адаптивно-сложные системы.

В большинстве неоклассических исследований экономика рассматривается как эргодическая система, то есть динамическая. Если рассматривать экономику как неэргодическую систему, то нужно принимать во внимание фундаментальную неопределенность, то есть ситуацию, когда информация, нужная для принятия решения, еще не создана.

Фундаментальная неопределенность, которая присуща социальным порядкам и в частности экономическим, является основной причиной существования правил, а, следовательно, и институтов. Важно понимать, что создавая правила, мы изменяем среду, в которой продолжают эволюционировать не только эти же правила, но и другие, которые возникают как реакция на изменение правил. Предвидеть реакции на изменение правил мы не можем. Кроме этого, адаптация к правилам зависит от прошлого опыта акторов с одной стороны, а с другой – от их восприятия изменившегося настоящего через призму существующих познавательных паттернов.

Изменения институтов нельзя рассматривать вне институциональной организации экономики, состоящей из трех уровней: институциональный порядок, институциональная среда и институциональная структура. Сама природа институциональных изменений в зависимости от уровней институциональной организации экономики различна. Спонтанные эволюционные институциональные изменения преобладают на уровнях институционального порядка и институциональной среды, целенаправленные – на уровне институциональной структуры. Однако качество институтов зависит от множества факторов.

Противоречие между спонтанными эволюционными процессами и сознательным изменением в ходе экономических реформ можно рассмотреть в контексте взаимодействия институтов и механизмов регулирования. Наряду с институтами значительное влияние на экономическое развитие оказывают механизмы регулирования, возникающие в результате организации хозяйственных процессов в рамках государственных, корпоративных структур и иных организаций.

Для выявления качественных институтов необходимо проводить регулярный институциональный мониторинг. Институциональный мониторинг должен включать в себя:

- исследования текстов нормативных актов;
- проведение интервью с акторами, занятыми в различных отраслях экономики;
- обобщение и анализ данных для выработки адекватного представления о состоянии институциональной организации экономики.

Функционирование неэффективных институтов может привести к кризису. Спонтанность формирования институтов не означает, что нельзя повлиять на процесс эволюции. Более того, государственная экономическая политика отражается на формировании и изменении институтов. Изменяя

институты, необходимо представлять пределы и возможности их изменения.

В настоящее время проблема создания и изменения институтов связана с решением вопросов, касающихся проведения экономической политики. Наличие этой и прочих проблем на пути основания непротиворечивой теории институциональных изменений не означают, что необходимо прекратить попытки теоретизирования и сконцентрироваться на экспериментальных изучениях. Описательные исследования институтов содействуют накоплению багажа знаний, который в перспективе способен стать базой для исследования наиболее совершенных концепций институциональных трансформаций.

Использованные источники:

1. Архипов А. Ю., Мартишин Е. М. Школа эволюционной и институциональной экономики // Terra Economicus. – 2010. – № 4. – Т. 8. – С. 143-151.
2. Вольчик В. В. Эволюционный подход к анализу институциональных изменений // Terra Economicus. – 2012. – № 4. – Т. 10. – С. 62-69.
3. Марченко Т. И. Ресурсно-институциональное управление экономическими образованиями // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 26. – С. 138-143.
4. Ташина Д. А., Мельников М. А. Эволюционный подход к анализу институциональных изменений // Вестник Самарского государственного университета. 2014. – № 8 (119). – С. 146-149.

*Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель*

*кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжский государственный университет сервиса*

*Айрапетян А.А.
студент 3 курса*

*институт экономики
Савина А.С.*

*студент 3 курса
институт экономики*

Россия, г. Тольятти

ОБЗОР МЕТОДОВ НАУЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

В статье рассматривается классификация методов научного прогнозирования.

Ключевые слова: прогнозирование; прогноз; методология; классификация методов.

Исследование данной темы следует начать с определений прогнозирования, методологии, методики и метода.

Прогнозирование - ряд одной или нескольких логических или математических операций, направленных на получение и обработку информации о будущем на основе однородных методов разработки прогноза

конкретного объекта в определённых условиях.

Самым широким по смыслу понятием является *методология* она представляет из себя область знания о методах, способах, системах прогнозирования. Существует несколько методологий прогнозирования, которые разделились по следующим категориям: *предвидение, целеполагание, планирование, программирование, проектирование, перспективы развития процессов* с целью выявления проблем, подлежащих решению.

Методика прогнозирования очень близка к понятию технология - это определенное сочетание приемов, способов выполнения прогностических операций, а так же получение и обработка информации о будущем на основе однородных методов разработки прогноза.

И наконец, *метод* представляет собой сложный прием (упорядоченная совокупность простых приемов) направленных на разработку прогноза в целом; а так же путь, способ достижения цели, исходящий из знания наиболее общих закономерностей.

На сегодняшний день прогнозирование как исследование с широким охватом объектов анализа опирается на большое количество методов. Современная наука насчитывает около 200 методов научного прогнозирования, которые часто используются для осуществления каких-либо целей в деятельности предприятий, однако на практике, как правило, используется 15–20. И если применение методов экспертных оценок и трендовых моделей встречается часто, то новые достижения научной мысли недостаточно востребованы большинством компаний.

Этому факту есть несколько своих причин:

- консерватизм (приверженность традиционным ценностям и порядкам);
- отсутствие воображения у многих менеджеров;
- сложность математического аппарата в новых концепциях прогнозирования;
- нехватка информации о новых достижениях в науке;
- неочевидность сравнительной практической пользы от их внедрения.

Существует ряд методов, существующих уже несколько десятилетий, но их применение на практике встречается крайне редко. Одним из таких методов выступает метод «мягких» вычислений, к ним относятся эволюционное моделирование, генетические алгоритмы, нечёткие нейронные сети, нечёткие множества и другие. К числу компаний, которым известен данный метод, будут относиться лишь те, чья основная деятельность – активные операции на финансовых рынках (страховщики, банки). Несмотря на то, что в научных кругах практическая польза данных методов не вызывает сомнений, теоретикам редко удаётся донести информацию в доступной форме до практиков.

Вместе с этим в отечественном опыте идет процесс накопления

теоретических разработок и создания специальных структур, занимающихся исследованием тенденции в социальных процессах в условиях реформирования общества, тем самым определяя многообразие методов социального прогнозирования.

В общедоступных источниках информации представлено большое количество классификаций методов научного прогнозирования. Условно можно выделить две группы методов прогнозирования: Экспертные (интуитивные) и формализованные.

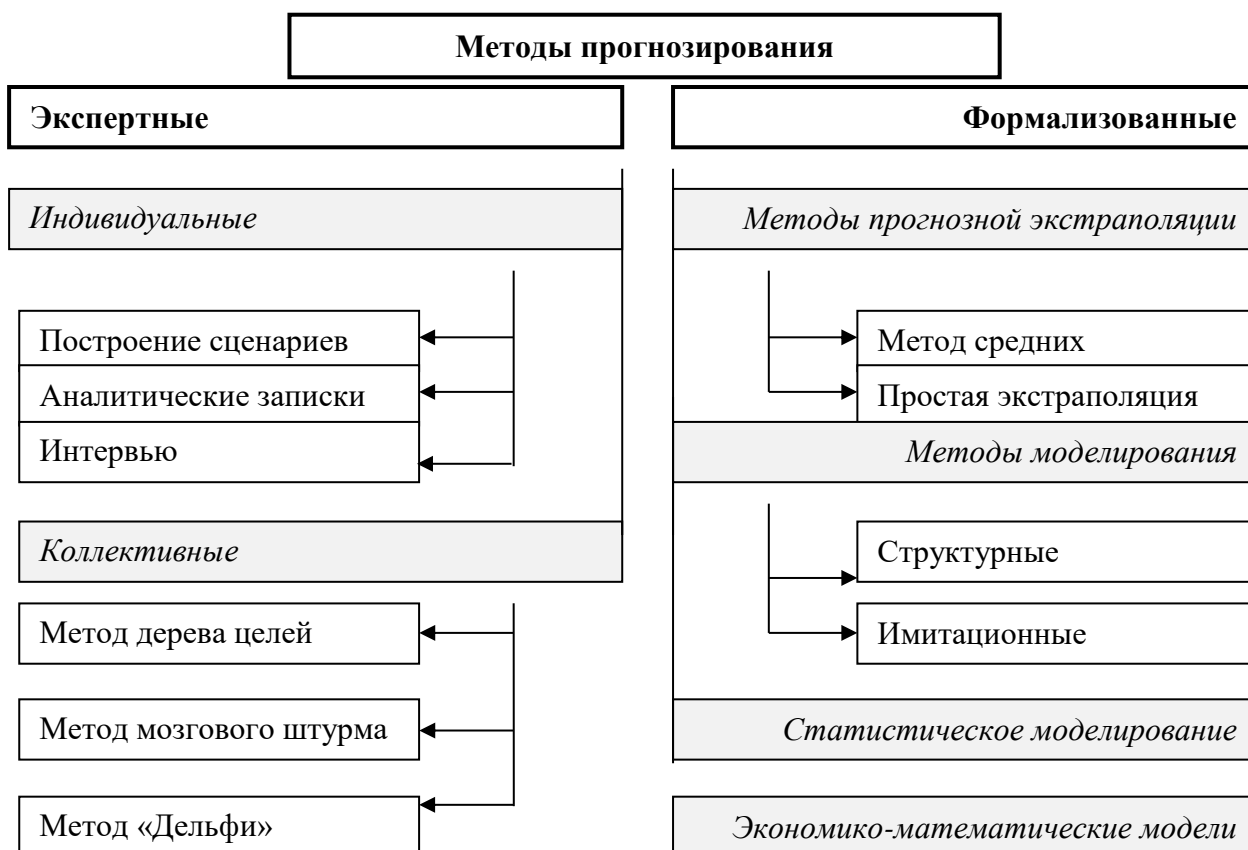


Рис. 1. Методы прогнозирования

Методы прогнозирования, которые основаны на обработке объективных данных о прогнозируемом объекте – называются формализованные. Такую группу методов еще называют фактографическими. Эти методы опираются на факты, информация о которых получена, измерена и обработана, потому эти методы и называют «фактографическими».

К экспертным относят методы, базирующиеся на интуиции и опыте специалистов (экспертов). Именно мнение экспертов является информационной основой этих методов. Легко понять, что это мнение не является фактом, и для того, чтобы его измерить, надо добиться того, чтобы эксперт высказал своё мнение. Это и предопределяет принципиальное отличие экспертных методов от фактографических.

Иногда к группам экспертных и формализованных методов добавляют третью группу – комбинированные методы. Которая означает применение двух ранее указанных групп методов.

При структурировании данных групп методов прогнозирования выделяются основные признаки, такие как степень формализации (экспертные, формализованные, комбинированные), принцип действия и способ получения информации (индивидуальные, коллективные).

Типология прогнозов может строиться по различным критериям в зависимости от целей, задач, объектов, предметов, проблем, характера, периода упреждения, методов, организации прогнозирования и т. д.

Методы *научного прогнозирования* также разделяют в зависимости от применяемого математического аппарата на математическое, эвристическое и комбинированное прогнозирование.

Современные методы научного прогнозирования могут быть подразделены на следующие основные группы:



Рис.2. Методы научного прогнозирования

В заключении можно отметить, что прогнозирование представляет собой сложный процесс, по ходу которого необходимо решать большое количество различных вопросов. Для его производства следует применять в сочетании различные методы прогнозирования, которых на сегодняшний день существует очень большое множество, некоторые из которых были рассмотрены в данном исследовании.

Использованные источники:

1. Голиков В. Д. Основы социального прогнозирования и моделирования. Уфа, 2000.
2. Кочергин А.Н. Научное познание: формы, методы, подходы. - М., 1991.
3. Мангейм Дж. В., Рич Р. К. Политология: Методы исследования. М., 1997.
4. Сидельников Ю.В. *Технология экспертного прогнозирования*, М., *Доброе слово*, 2004.

5. Словарь основных терминов. - М.: Академический Проект. С. А. Лебедев. 2004.

*Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжский государственный университет сервиса
Айрапетян А.А.
студент 3 курса
институт экономики
Савина А.С.
студент 3 курса
институт экономики
Россия, г. Тольятти*

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Статья посвящена (в статье рассматриваются...)

4-5 предложений

*Ключевые слова: Экономическая наука; Институционализм;
Институциональная теория; Современный институционализм;
Традиционный институционализм.*

Институциональная теория начала своё существование и развитие в роли оппозиционного учения вначале классической политической экономии, а после экономикс. Экономист Бен Селигмен, который родом из Америки, характеризует институционализм, как «бунт против формализма», поясняя это как стремление показать не только формальные модели и логические схемы, а помимо этого жизнь во всем ее многообразии. Роберт Л. Хайлбронер - историк экономической мысли, также из Америки, отмечал, что «экономическая наука, вышла за пределы ее прежнего царства – царства производства и распределения – и может теперь заявить свои права на обширную территорию, от семейных отношений до спорта, от антропологии до государственного права».

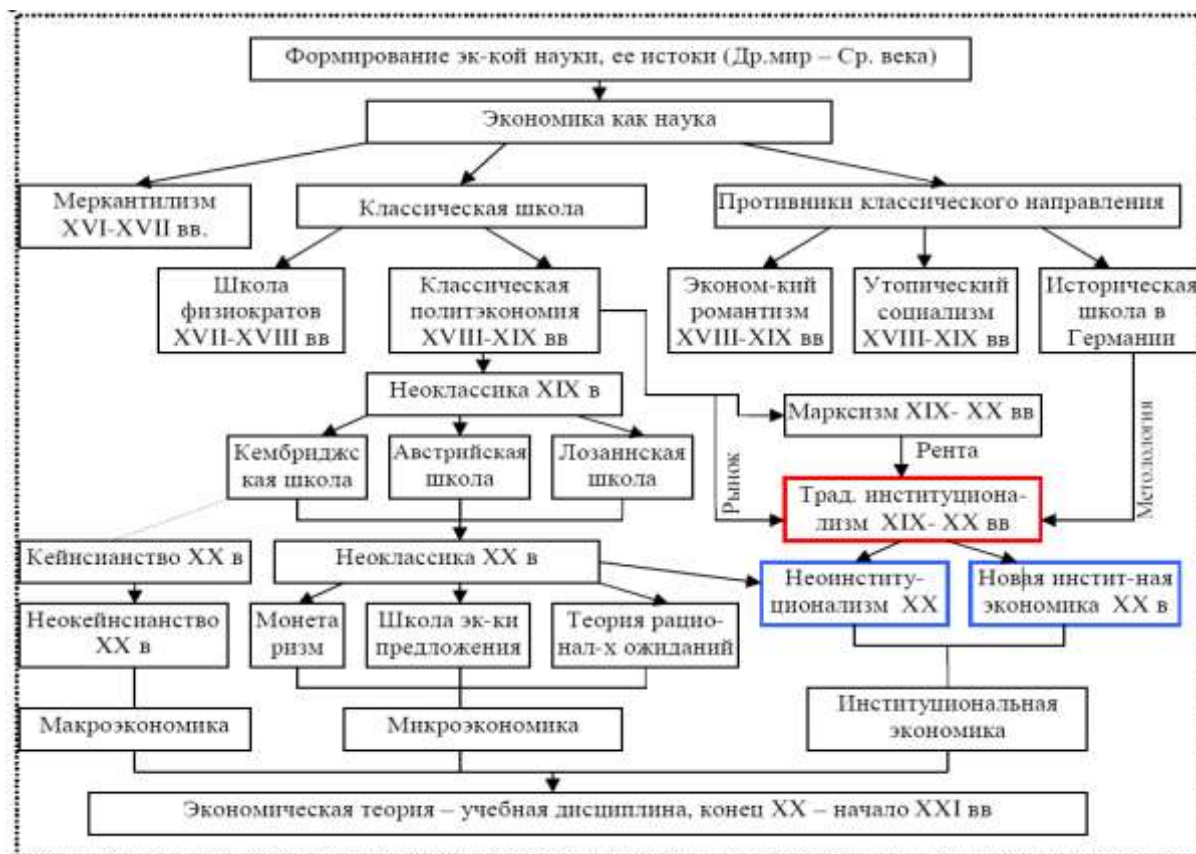


Рис. 1. Формирование институционализма

Институционализм взял в себя лучшие теоретические и методологические результаты существующих ранее школ экономической теории:

- математический аппарат и маржинальные принципы неоклассики;
- методологический инструментарий исторической школы в Германии;
- анализ теории ренты Д. Рикардо и К. Маркса и др.

Различают 3 основных течения институционализма:

1. Социально-психологический институционализм Т. Веблена

В 1899 г. Т. Веблена, дает общее представление о содержании институционализма в "Теории праздного класса".

В своей работе Веблен анализирует, как с развитием общества обладатели собственности оказываются привилегированной группой, которая становится во главе общественной иерархии. Именно эту "верхушку" общества автор называет "праздным классом".

Несостоятельность "денежной цивилизации", по мнению Веблена, двояка:

- во-первых, она заключена в бесполезности для общества самих представителей праздного класса;
- во-вторых, она проявляется в бесполезной растрате материальных ресурсов во имя не действительных, а ложных потребностей и ценностей.

Главным в развитии общества, с точки зрения Веблена, является эволюция институтов. Институты наследуются, развиваются, зарождаются, это и есть процесс общественного развития.

2. Социально-правовой институционализм Д. Коммонса.

Джон Коммонс создал правовой вариант, институционализма, в котором право стоит выше экономики. Для него институция – это, нормы права. Большую часть своего внимания Джон Коммонс уделил такой правовой и экономической категории как сделка, он рассматривает её как исходный пункт всей теории капитализма. Особая форма сделки – отношения труда и капитала, которые сводятся к коммерческой сделке равноправных сторон капиталиста и рабочего. В процессе заключения сделок возникают конфликты как коммерческие и правовые, которые рассматриваются как чисто юридические, подлежащие урегулированию со стороны государства. В работе "Экономическая теория коллективных действий" Коммонс подчеркивал, что социальные конфликты не носят антагонистического характера.

3. Конъюнктурно-статистический институционализм У. Митчелла.

Личный вклад Митчелл в институциональную теорию состоит в выявлении влияния на экономические факторы так называемых неэкономических факторов, в том числе психологических и других. Эта связь достигалась им посредством изучения конкретных цифровых показателей и установления закономерностей в колебаниях этих показателей на базе имеющихся статистических данных по фактическому материалу и его математической обработке.

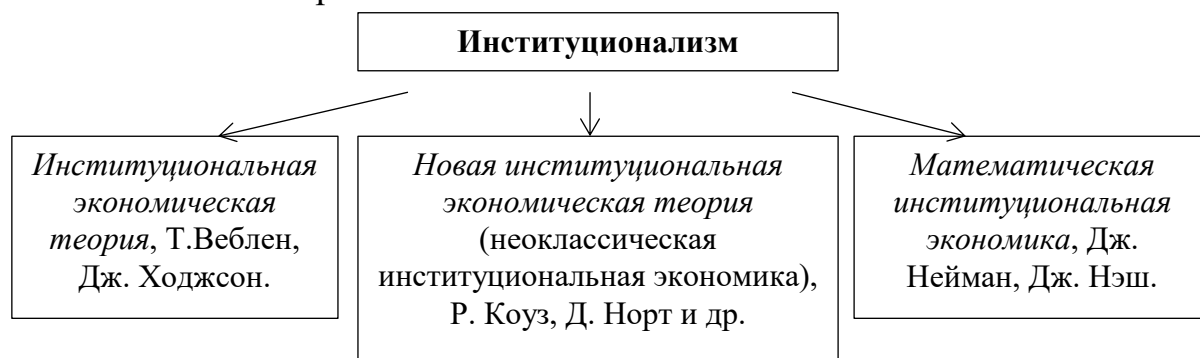


Рис. 2. Западная классификация институциональных течений

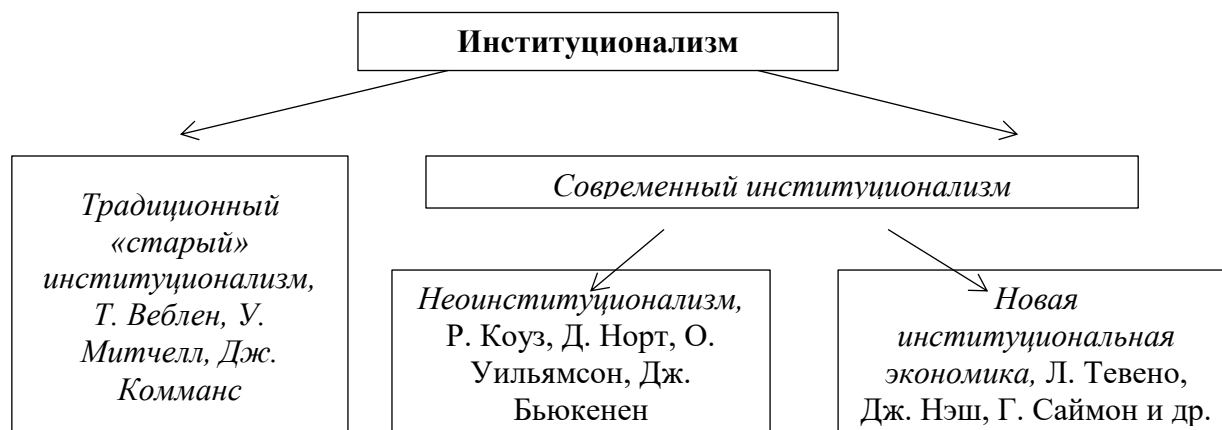


Рис. 3. Классификация институциональных течений в России

Использованные источники:

1. Ефимов, В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики / В.Ефимов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. - С. 49-67.
2. Иншаков, О. Место институционализма в экономической науке / О. Иншаков, Д. Фролов // Экономист. – 2005. – № 10. - С. 39-44.
3. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
4. Фролов, Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма / Д. Фролов // Вопросы экономики. - 2008.- № 4.- С.130-139.
5. Худокормов, А.Г. История экономических учений / А. Г. Худокормов. – М.: ИНФРА-М, 2004. - 733 с.

*Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедры «Экономика, организация
и коммерческая деятельность»*

*Кучеренко Н. А.
студент*

институт экономики

*Бакутина И. А.
студент*

институт экономики

*Поволжский государственный университет сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти*

НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена изучению неформальных институтов экономики России.

Ключевые слова: неформальные институты; формальные институты; неформальная экономика; неправовые институты; рынок; неформальные нормы.

История мысли тесно связана с историей экономических и политических процессов. В 1980-е годы происходит сдвиг в экономической сфере многих развитых стран, растут сомнения в разумности государственного регулирования, что наиболее отчетливо воплотилось в экономической политике Р. Рейгана и М. Тэтчер, имеющей явный уклон в сторону рыночной свободы. Начинается абсолютизация саморегулятивного потенциала рынка. Резкий переход России от плановой экономики, характеризовавшийся всеобщим равенством и регулированием властными структурами всех сторон деятельности индивида в частности и общественно-экономической деятельности в целом к рыночной экономике, привел к появлению новых и развитию уже существующих неформальных отношений.

Появление неправовых правил игры хозяйствующих субъектов было обусловлено несовершенством и неразвитостью законодательства, непоследовательностью проводимых реформ, полным непониманием сущности новой экономической системы и незнанием принципов её деятельности. В 90-е годы повышается доля теневого сектора в структуре ВВП, и по сравнению с уровнем 70-х годов этот показатель вырос в 15 раз. В 1973 году уровень неформального сектора составлял 3 %, в 1993 году на долю теневой экономики приходилось 27%, а в 1996 г. – уже 46%.

Неформальная экономика, как следует из названия, не подчиняется формальным институтам как доминирующим регуляторам экономической жизни. Но неподчинение формальным институтам не означает внеинституциональность поведения экономического агента. Институциональное пространство в этом случае формируют неформальные институты.

Формальный институт – это кодификация уже сложившегося порядка. Пластичные неформальные правила получают шанс на формализацию не ранее, чем станут распространенными и устойчивыми. Таким образом, конфликт Закона и Практики вытекает не из «дурной природы» человека, а из принципиальной невозможности кодифицировать неформальные правила, не лишив их при этом разнообразия, контекстуальности и пластичности.

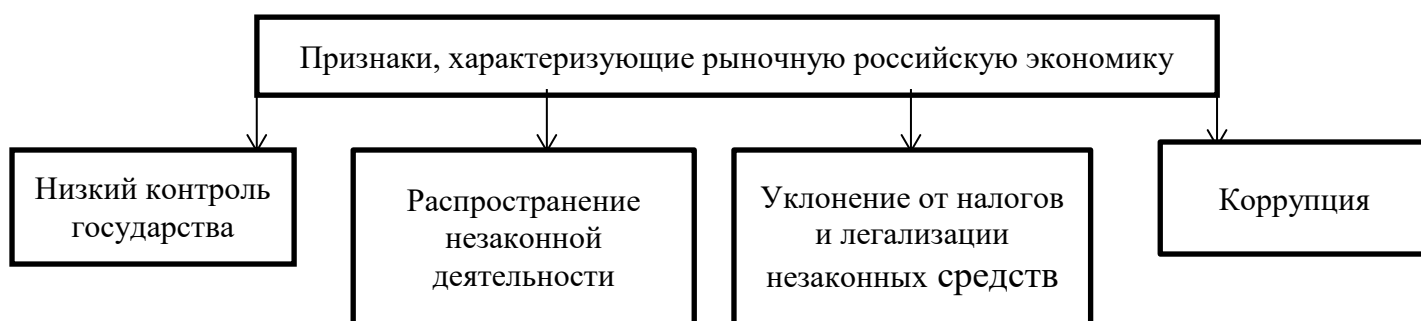


Рис 1. Признаки, характеризующие рыночную экономику

Главной отличительной особенностью неформальных от формальных норм состоит в том, что последние закреплены в нормативно-правовой документации, несоблюдение которых грозит ответственностью перед государством. Неформальные нормы не закреплены законодательно, несоблюдение их может повлечь лишь обсуждение со стороны общества или определенной группы людей.

Таблица 1

Формальные и неформальные институты рынка

Институты рынка		Формальная экономика	Неформальная экономика
1. Права собственности	Притязание на ресурсы	Лицензии, сертификаты, регистрация	Взятки, теневое лоббирование
	Притязание	Формальные основания	Воровство, уход от налогов

	на доход	распределения прибыли(в том числе уплата налогов)	
2.Управленческие схемы		Должностные полномочия, технические задания, коллективный договор, трудовые контракты	Отношенческие контракты бесконтрактный наём, договоренности, личная зависимость
3.Правила обмена	Подбор клиентов	Реклама, маркетинг, тендеры	Культурное подобие, общие деловые сети, доверие
	Заключение контрактов	Контракт, залог, гарантии, страхование	Неформальные договоренности, поручительство
	Поддержание контрактов	Арест счета, судебное предписания	Силовое принуждение, физическая расправа, социальная изоляция

Нарушение неформальных норм может повлечь наказания (табл. 2).

Таблица 2

Виды наказаний в неформальных институтах

Вид наказания	Последствия
1.Внутренняя санкция человека	Чувство вины за нарушение нормы
2.Внешняя санкция человека	Чувство стыда за содеянное (чувство вины и стыда является итогом воспитания, однако отличается тем, что вина мучает человека перед собой, а стыд перед другими членами общества)
3.Автоматическая санкция	Затраты
4.Имиджевое	Распространение нежелательной информации или формирование нежелательного имиджа

В российской экономике встречаются следующие примеры действий неправовых институтов: блат, неформальные коммуникативные каналы, благодарность. Сложилось множество неформальных институтов, направленных на снижение издержек, связанных с существованием формальных правил. Обилие и разнообразие этих институтов заставляет предположить, что проблема следования формальным правилам важна для понимания особенностей российской экономической жизни. Неформальные институты играют огромную роль в российской экономике и выступает «невидимой» рукой рынка.

Использованные источники:

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004
2. Латов Ю. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: Мос. обществ. науч. фонд, 2001.
3. Милов В., Немцов Б. Коррупция разъедает Россию // Лоббист. – 2008. – № 1.
4. Марченко Т.И. Ресурсно-институциональное управление экономическими образованиями // Вестник Поволжского государственного университета

сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 26. – С. 138-143.

5. Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. – 1997. – № 1.

6. Титов В. Н. Неформальная экономика в России: исторические традиции // Общественные науки и современность. – 2008. – № 5.

7. Торгушина Е.В. Особенности региональной формы экономических отношений // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – Т. 1. – № 2. – С. 32-35.

Нигматзянова А.В.

студент 4 курса

направление подготовки 080100. «Экономика»

ИнЭФБ

Башкирский государственный университет

Япарова-Абдулхаликова Г.И.

научный руководитель, ст. преподаватель

кафедра «Макроэкономическое развитие и государственное

управление»

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ИНФЛЯЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РФ

Одной из важных экономических проблем в функционировании многих экономик экспертное сообщество называет инфляцию. Инфляция – один из самых дестабилизирующих факторов рыночной экономики. Чем выше ее уровень, тем больше ее негативное влияние на экономику страны и жизнь населения.

Инфляция — это повышение общего уровня цен, сопровождаемое соответствующим снижением покупательной способности денег (обесцениванием денег) и ведущее к перераспределению национального дохода.

Инфляция вызывает ряд негативных экономических и социальных последствий: здесь можно выделить не только обесценивание результатов труда, препятствование долгосрочным инвестициям и другие экономические эффекты, но и социальные потрясения с результатами, которые трудно спрогнозировать. Повышение инфляции провоцирует «перетягивание» финансовых ресурсов в торговые операции из наукоемких отраслей. [2]

Ниже представлена таблица месячной и годовой инфляции России с 1991 года по настоящее время, выраженной в % относительно предыдущего периода.

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего
1991	6,2	4,8	6,3	63,5	3	1,2	0,6	0,5	1,1	3,5	8,9	12,1	160,4
1992	245,3	38	29,9	21,7	11,9	19,1	10,6	8,6	11,5	22,9	26,1	25,2	2508,85
1993	25,8	24,7	20,1	18,7	18,1	19,9	22,4	26	23	19,5	16,4	12,5	840,03
1994	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9	6	5,3	4,6	8	15	14,6	16,4	214,77
1995	17,8	11	8,9	8,5	7,9	6,7	5,4	4,6	4,5	4,7	4,6	3,2	131,61
1996	4,1	2,8	2,8	2,2	1,6	1,2	0,7	-0,2	0,3	1,2	1,9	1,4	21,85
1997	2,3	1,5	1,4	1	0,9	1,1	0,9	-0,1	-0,3	0,2	0,6	1	10,99
1998	1,5	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	3,7	38,4	4,5	5,7	11,6	84,47
1999	8,4	4,1	2,8	3	2,2	1,9	2,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,3	36,59
2000	2,3	1	0,6	0,9	1,8	2,6	1,8	1	1,3	2,1	1,5	1,6	20,13
2001	2,8	2,3	1,9	1,8	1,8	1,6	0,5	0	0,6	1,1	1,4	1,6	18,82
2002	3,09	1,16	1,08	1,16	1,69	0,53	0,72	0,09	0,4	1,07	1,61	1,54	15,06
2003	2,4	1,63	1,05	1,02	0,8	0,8	0,71	-0,41	0,34	1	0,96	1,1	11,99
2004	1,75	0,99	0,75	0,99	0,74	0,78	0,92	0,42	0,43	1,14	1,11	1,14	11,74
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,8	0,64	0,46	-0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2008	2,31	1,2	1,2	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,8	0,91	0,83	0,69	13,28
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,6	0,63	0	-0,03	0	0,29	0,41	8,8
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,5	0,39	0,36	0,55	0,84	0,5	0,81	1,08	8,78
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,1
2012	0,5	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,1	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2014	0,59	0,7	1,02	0,9	0,9	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,8	0,35	0,57	0,74	0,75	0,8	12,94

Таблица 1. Уровень месячной и годовой инфляции в России относительно предыдущего периода, % [2]

Анализируя основные показатели, мы можем с уверенностью сказать, что за последние годы уровень инфляции существенно поднялся. Так, по сравнению с 2013 годом в 2015 году годовой показатель вырос почти в два раза – на 5,6%. Такие скачки вызывают существенные проблемы в экономических процессах. Рассмотрим основные причины инфляции в России.

Как мы знаем, на уровень инфляции в стране напрямую воздействует объем денежной массы в обращении, увеличение объема которой является следствием использования заимствований для того, чтобы покрыть дефицит госбюджета. За последние пять лет объем денежной массы в России увеличился более чем в полтора раза. По оценке Банка России, если в конце 2010 года объем денежной массы (показатель М2) составлял 20 триллионов рублей, то к 2015-му он вырос до 32,1 триллиона рублей. В декабре 2015 года объем денежной массы достиг 33,3 триллиона рублей [6]. Кредитная система расширяется, инвестиции идут в «узкие» экономические отрасли и сферы. Рост заработной платы опережает рост производительности труда. Вследствие увеличения объема денежной массы платежный спрос растет, и, конечно, повышается общий уровень цен на товары и услуги. По расчетам заместителя директора Центра развития Высшей школы экономики Валерия Миронова, за 7 месяцев 2012 года зарплаты во всех секторах обрабатывающей промышленности выросли в среднем на 10 процентов, а производительность труда - на 4 процента. В Европе разница в темпах роста производительности труда и зарплат составляет всего 1,7 процента.

Также существуют причины немонетарного характера, которые также провоцируют инфляцию. Во-первых, из-за системы государственного регулирования цен повышаются цены на газ, коммунальные услуги, электроэнергию. В республике Башкортостан на 1 января одноставочный тариф составлял 2,35 р. За кВт/час, а с 1 июля вырос до 2,55 за кВт/час. Рост тарифа составил 8 % [4]. Вследствие этого затраты на производство

продукции обрабатывающих производств растут, и происходит уже инфляция самих издержек. Во – вторых, немаловажное значение имеют инфляционные ожидания- прогнозы и планы инфляционных процессов, составляемые предпринимателями. «Субъективные восприятия и предпринимателей, и населения фактической инфляции и ее перспектив заметно превышают объективную статистику роста цен и прогнозы экспертов", — сказал первый заместитель председателя Банка России Дмитрий Тулин, выступая на рабочей группе в Госдуме с докладом о денежно-кредитной политике РФ на 2016-2018 годы [5].

Экспертным сообществом предлагаются множество разнообразных путей решения данной проблемы: так, по мнению А. Лаврова [4], перспективное направление текущей политики России - мониторинг диспропорций инвестиций в рамках государственной инвестиционной политики. Такая мера позволит исключить дефицит инвестиционного капитала РФ в целях развития экономики путем привлечения иностранных инвестиций на необходимый срок и на приемлемых для страны условиях, а также избыток капитала с учетом приоритетов отечественного экспорта и контроля его вывода за рубеж.

Инвестиции - это имущественные и интеллектуальные ценности, которые вкладываются в объекты предпринимательской и иных видов деятельности, приносящих прибыль. Однако текущая экономическая ситуация в России, сопровождающаяся введением санкций и геополитическим напряжением, активно способствует оттоку иностранного капитала и уходу с рынка крупных инвестиционных компаний. В качестве начальной меры для разрешения ситуации некоторые эксперты рекомендуют отменить «антисанкции», введенные Россией в 2014 году на ряд иностранных товаров. По последним результатам опроса аналитического центра «Левада центр», большинство россиян не считают для себя влияние санкций существенным, но отмечают, что Россия в данный момент находится в международной изоляции, и что ей следует налаживать отношения с США и странами запада [7].

В быстроразвивающихся и наиболее развитых странах, которые имеют сложную структуру экономики, предложение денег регулируется не путем прямого административного планирования, а косвенно – исходя из того, сколько требуется экономике страны для того, чтобы расширить производство. Данная практика может найти применение в российской экономической модели. Это может быть, например, регулирование величины ставки процента по кредитам, которые предоставляются властям на рефинансирование коммерческих банков. Также следует добавить, что борьба с инфляцией должна обязательно включать сдерживание роста цен на услуги естественных монополий, а также проведение жесткой антимонопольной политики;

На наш взгляд, проблема инфляции – одна из самых «злободневных» проблем, существующих в экономической системе. Хотелось бы добавить,

что проанализированные нами меры не должны реализовываться односторонне: для эффективного развития их следует дополнить инструментами промышленной, внешнеторговой, научно – технического политик государства.

Использованные источники:

1. Официальный сайт государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.gks.ru/>
2. Столяров В.И. Экономика: Учебник / В.И. Столяров. – 2-е изд., стер. – М.: Академия, 2010. С.184.
3. Петров С.Ю., Соколова Г.Н., Бабешкова Е.В. Особенности и перспективы борьбы с инфляцией в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 2 (30). С. 77-83.
4. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка / А.Лавров // Вопросы экономики, № 8, 2012. — С. 51–56.
5. Тулин: инфляционные ожидания в РФ в ближайшие 3 года будут повышенными. РИА Новости. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://ria.ru/economy/20151023/1306876661.html>
6. Новостной сайт www.19rus.info/ [Электронный ресурс] Режим доступа. <http://www.19rus.info/index.php/ekonomika-i-finansy/item/42656-kudrin-nazval-snizhenie-realnykh-zarplat-neizbezhnym>
7. Аналитический центр Левада центр. <http://www.levada.ru/2015/12/02/strany-zapada-voispriyatie-sanktsii-gotovnost-k-sotrudnichestvu/>

Нигматулина С.Р.
магистр 2 курса
факультет Экономический
РГАУ - МСХА им. К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЦЕНАРИЕВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены проблемы стратегического планирования на региональном уровне, проводится стратегический анализ социально-экономического развития региона. В статье описываются несколько методик выявления проблем социально-экономического развития Тульской области и предлагаются мероприятия для решения выявленных в процессе анализа проблем.

The article deals with the problems of strategic planning at the regional level, carried out a strategic analysis of the socio-economic development of the region. This article describes several methods to identify the problems of socio-economic development of Tula region and proposes measures to address identified in the analysis of problems.

На процессы социально-экономического развития страны оказывает влияние региональный фактор, следовательно, для развития экономики

страны в целом, необходимо направить силы на развитие регионов, которые имеют ряд социально-экономических проблем. Государство решает эти проблемы через систему документов стратегического планирования. Одним из них является стратегия, которая определяет долгосрочные цели и задачи социально-экономического развития региона.

Также в стратегии представлены сценарии социально-экономического развития. Взаимосвязь факторов и проблем развития региона прослеживается с помощью различных методик, включающих структуризацию проблем, гибкое целеполагание, «Дерево целей». Результаты анализа необходимо сопоставить с проблемами, которые предлагает решать «Стратегия социально-экономического развития Тульской области до 2030 года», а затем предложить мероприятия для решения выявленных в процессе анализа проблем.

Тульская область является одним из наиболее экономически освоенных субъектов России. Регион имеет высокоразвитую многообразную структуру промышленности, наибольшую долю в структуре ВРП области занимают обрабатывающие производства (более 32%). Близость к Москве и развитая инфраструктура усиливают экономические преимущества региона. Вместе с тем, существует ряд серьезных проблем в социально-экономическом развитии Тульской области.

Развитие социальной и экономической сфер любого региона тесно взаимосвязано. Уровень доходов населения влияет на качество жизни, с другой стороны социальная сфера обеспечивает регион качественными трудовыми ресурсами, комфортными условиями жизни. В табл. 1 представлены основные показатели развития региона.

Таблица 1

**Основные социально-экономические показатели развития
Тульской области (в сравнении с ЦФО и РФ)**

Показатели		РФ	ЦФО	Тульская область
Демография	Численность населения, млн. чел.	146,1	38,6	1,52
	Естественный прирост (+)/убыль (-), тыс. чел.	+30,3	-73,9	-10,8
	Доля населения пенсионного возраста, %	24,0	26,4	29,5
Уровень жизни	Прожиточный минимум, руб.	8050	8392	7368
	Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %	11,2	10,7	9,8
Занятость населения	Экономически активное население, тыс. чел.	75428	21126	808
	в т.ч. занятые	71539	20471	774,5
	безработные	3889,4	655	35,5
Сельское	Посевная площадь, тыс. га	78525	14841	780

хозяйство	Поголовье с/х животных, млн. гол.	590,8	12,59	3,78
Жилищное обеспечение	Жилищный фонд, млн. кв. м.	3369	964	40,5
	Ветхий жилищный фонд, млн. кв. м.	93,3	185,1	2,3

В целом средний уровень заработной платы по Тульской области ниже среднего уровня по стране. Что касается размера зарплаты по видам экономической деятельности, то тут стоит отметить, что в сельском хозяйстве и в сфере обслуживания она ниже, чем в других отраслях. Это, безусловно, сказывается на качестве и уровне жизни населения региона, и способствует оттоку квалифицированных кадров в Московский регион.

Таким образом, одной из проблем развития Тульской области является сокращение численности населения, вследствие его оттока в соседние регионы.

Следующим этапом анализа проблем является выявление взаимосвязи факторов, определение степени значимости выявленных проблем и разработка предложений и мероприятий, направленных на решение проблем.



Рис. 1 – Диаграмма Исикавы

На рис. 1 представлена одна из проблем развития региона – сокращение численности населения, и дополнительные проблемы которые оказывают влияние на формирование основной проблемы.

С помощью методики гибкого целеполагания предложена система увязанных между собой ключевых решений проблем (рис. 2).



Рис. 2 – Гибкие цели социально-экономического развития Тульской области

Стратегия социально-экономического развития Тульской области рассматривает 3 сценария развития региона. В ней представлены значения социально-экономических показателей при реализации каждого из сценариев развития (таб. 2).

**Таблица 2
Сравнительная характеристика сценариев социально-экономического развития Тульской области**

Показатели	Текущее значение	2030 год		
		Инерционный	Экстенсивный	Инновационный
Численность населения, млн. чел.	1,538	1,22	2,01	1,54
ВРП, млрд. руб.	294,2	970,7	1289,3	1290,4
Доля обрабатывающих производств в структуре ВРП, %	32,6	32,2	34,2	30
Доля сельского хозяйства в структуре ВРП, %	5,5	5,5	4	3,8
Доля инвестиций в ВРП, %	28	17	22	22
Доходы населения, в % к текущему значению	100	187	156	205
Средняя зарплата в мес., руб.	18686	65150	78610	88146

Стратегия в качестве целевого рассматривает инновационный сценарий - «Интеллектуальная индустриализация» [2]. На рис. 3 представлены цели и задачи развития Тульской области, согласно данному сценарию.



Рис. 3 – «Дерево целей»

Таким образом, можно предложить следующие мероприятия, направленные на социально-экономическое развитие Тульской области: 1) Повышение доступности и качества медицинской помощи посредством модернизации учреждений здравоохранения; 2) Реализация системы мер, направленных на создание условий для устойчивого воспроизводства квалифицированных медицинских кадров; 3) Жилищное строительство; 4) Повышение качества жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры; 5) Приток инвестиций в отрасли промышленности; 6) Создание новых рабочих мест посредством строительства новых и реконструкции имеющихся КФХ.

Стратегия социально-экономического региона является «гибким» инструментом, имеющим этап корректировки в процессе реализации. Таким образом, возможна корректировка «Стратегии социально-экономического развития Тульской области до 2030 года» с учетом предложенных мероприятий.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Тульской области [Электронный ресурс] – Режим доступа свободный: <http://econom.tularegion.ru/>

*Никулина В.В.
студент 5-го курса
Коган А.Б., к.э.н.
доцент*

*Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

СОВРЕМЕННАЯ СПЕЦИФИКА КРЕДИТОВАНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. В статье описаны требования банков к аккредитации застройщиков и объектов. Рассмотрены основные правила Постановления Правительства РФ №220 от 13.03.2015 г. «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям...».

Ключевые слова. Ипотечное кредитование, инфляция, застройщик, аккредитация.

Ипотечное кредитование на сегодняшний день является наиболее доступным способом приобретения жилья. Существует множество рассуждений о минусах и плюсах ипотечного кредитования. К минусам относятся: высокая стоимость заёмных средств, ограничение прав собственника залогом банка, страхование имущества; к плюсам: юридическая чистота сделки, длительный срок кредитования, компенсация части процентов за пользование кредитом согласно статье 220 Налогового Кодекса РФ [3], и одним из главных плюсов является сохранение собственных средств от инфляции, то есть пока покупатель накапливает сумму для приобретения квартиры без участия банка, денежные средства подвергаются обесцениванию. Приведём реальный пример: в 2011 году за 1 800 тыс. рублей можно было купить однокомнатную квартиру в пятнадцати минутах ходьбы от станции метро «Заельцовская» (пересечение улиц Танковая и Народная), сегодня за эту же сумму с теми же параметрами Вы можете приобрести квартиру в 2 часах ходьбы от станции метро «Заельцовская» (пересечение улиц Макаренко и Столетова).

Ипотечный кредит в действительности не так сложен, как может показаться на первый взгляд - на законодательном уровне разработаны меры, надёжно защищающие как самого покупателя, так и кредитующие банки.

Ипотечный кредит может быть оформлен как на готовое жильё, так и на квартиры, находящиеся на стадии строительства. Более подробно рассмотрим второй вариант, который предполагает более сложный подход к оформлению залога, которым и является приобретаемое в собственность жильё.

С марта 2015 года в России действует программа государственного субсидирования ипотеки на первичном рынке недвижимости, по которой ставки намного привлекательней, чем для вторичного рынка. Это несомненно привлекает покупателя, поэтому застройщики в кризисное время как никогда

заинтересованы в такой услуге. Банки также зарабатывают на ипотечных кредитах, поэтому и с их стороны есть интерес такие услуги оказывать. Но любая выдача кредита – это риск, а выдача миллионного кредита на покупку квартиры, а точнее сказать на приобретение права на получение квартиры – еще больший риск, поэтому прежде чем аккредитовать объект, банки проверяют застройщика самым тщательным образом [1].

Несмотря на то, что государство поддержало девелоперов субсидированием ипотечной ставки на их объекты (от 11,25% до 12%), для компаний-застройщиков настали трудные времена. Заметно повысились требования банков к объектам недвижимости. Банки-кредиторы оформляют сделки по ипотеке только с теми компаниями-застройщиками, которые имеют соответствующую аккредитацию и безупречную репутацию [2].

По информации, предоставленной рядом банков, при аккредитации застройщика обращается внимание на следующие критерии оценки:

- срок работы на рынке строительства жилой недвижимости (от 5 и более лет);
- площадь жилья, реализованное застройщиком в течение 5-ти предшествующих лет (от 100 000 кв.м.);

Наряду с оценкой самого застройщика, оцениваются так же и объекты. Основные критерии оценки строящегося объекта:

- местоположение объекта (от 20 до 50 км от центра города (в зависимости от крупности городов), в котором представлен банк-кредитор);
- отставание от графика строительства (не более 6 месяцев);
- уровень строительной готовности объектов (15-30 %, но бывают исключения, когда объекты надёжных застройщиков проходят аккредитацию на стадии котлована).

Если застройщик не соответствует каким-либо критериям – у него остается шанс пройти аккредитацию. Для этого застройщик должен доказать, что он является надёжным партнером. Лучшим подтверждением этого является наличие уже построенных и вовремя введенных в эксплуатацию объектов.

У банков несколько отличаются критерии оценки, а так же список стоп-факторов, которые влияют на принятие отрицательного решения по аккредитации застройщиков и объектов. Приведем основные стоп-факторы:

- ведение процедур банкротства/реорганизации/приостановки деятельности в отношении застройщика;
- судебные процессы, ведущиеся в отношении объекта аккредитации и/или земельных отношений под объектом застройки;
- не соблюдение требований, установленных законом 214-ФЗ по объекту;
- наличие информации о неисполнении застройщиком обязательств

по уплате налогов, сборов и иных обязательных взносов, уплачиваемых в бюджет;

- судебные процессы, способные оказать существенное негативное воздействие на финансовое положение застройщика.

Таким образом, возможность приобретения жилья с помощью ипотечного кредитования в строящихся домах, свидетельствует о том, что застройщик прошёл банковскую проверку [1].

Для проведения аккредитации застройщика, банку требуется ряд документов для строительного аудита по объекту недвижимости первичного рынка и по участникам инвестиционного проекта:

- документы по земельному участку (на правах собственности или аренды);
- разрешение на строительство (инвестиционный контракт или иной документ, содержащий положения инвестиционного договора; платёжные документы, подтверждающие исполнение обязательств сторонами договора; разрешение на строительство; проектная декларация);
- действующая редакция учредительных документов;
- приказ о назначении на должность единоличного исполнительного органа;
- выписка из единого государственного реестра юридических лиц.

Проверка застройщика/объекта проходит несколько уровней – от регионального управления до кредитного комитета головного офиса. В случае установления высокого риска, выявленного в ходе юридической экспертизы документов по аккредитуемому застройщику или объекту, банком могут быть запрошены дополнительные документы для оценки данного риска.

При запуске программы государственного субсидирования ипотеки на первичном рынке недвижимости, Правительство РФ распределило лимит выдачи кредитных средств между надёжными банками (Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, АИЖК, Райффайзенбанк, Абсолют Банк и другие). Так же этим банкам была поставлена цель – выдавать каждый месяц сумму не менее 300 млн. р. согласно постановлению №220 от 13.03.2015 г. «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям...» [4].

Если условия не исполняются, то Правительство РФ оставляет за собой право перераспределить ранее выданные банку средства между другими банками, участвующими в данной программе [4].

При запуске программы государственного субсидирования ипотеки на первичном рынке недвижимости большинство банков, (менее крупных, чем ВТБ 24, Сбербанк, Газпромбанк), столкнулись со следующей проблемой. После кризиса 2014 года списки аккредитованных застройщиков были значительно сокращены проверкой на стоп-факторы, и выполнить условия

постановления Правительства РФ банкам оказалось сложнее. Для решения данной проблемы банками было принято решение проводить упрощённую аккредитацию застройщиков.

Упрощённая аккредитация малыми банками предполагает отказ запроса полного пакета документов от застройщика – это даёт существенное сокращение сроков аккредитации. При этом проводится проверка на риски (наличие стоп-факторов), но все аккредитованные застройщики и объекты крупных банков автоматически становились аккредитованными в банках, которые приняли схему упрощенной аккредитации. Данная схема значительно сократила время аккредитации и позволила в установленный срок исполнять обязательства перед Правительством РФ.

Использованные источники:

1. Портал про недвижимость «SOB.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sob.ru/opyt/neakkreditovannyiy-obyekt> (дата обращения 26.04.2016)
2. Еженедельный журнал «Недвижимость & Цены» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dmrealty.ru/UrbanRealEstateArticle/View?contentViewID=5a21a9f6-ecc8-4661-9833-979ea0d994f0> (дата обращения 26.04.2016)
3. Информационно-правовое обеспечение «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/entry/220:1> (дата обращения 27.04.2016)
4. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/VxWTgU13x70.pdf> (дата обращения 27.04.2016)

*Никушина А.Н.
студент 4го курса*

*Сарафанов А.Д.
магистрант 1го курса*

*Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ

В статье рассмотрены характеристики предприятий малого и среднего бизнеса, приведены основные проблемы и зарубежный опыт их решения. Представлены основные программы государственной поддержки МСБ, а также рассмотрены эффекты от некоторых из них.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, государственная поддержка, реальный сектор экономики.

*Nikushina A.N.,
4 th year student,
South Federal University,
Russia, Taganrog
Sarafanov A.D.
Master student
South Federal University,
Russia, Taganrog*

MECHANISMS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA IN THE PERIOD OF ECONOMIC INSULATION

The article describes the characteristics of small and medium-sized businesses are the key issues and foreign experience to solve them. The main program of the SME state support, as well as examined the effects of some of them.

Keywords: small and medium business, enterprise, government support, the real economy.

Малый бизнес – вектор развития экономики, он соответствует нуждам всех отраслей российской экономики и мировым тенденциям развития. В развитых странах малые предприятия создают в среднем 50% от ВВП страны, в России этот показатель вдвое ниже, как и время развития отечественной рыночной экономики.

Малый бизнес – это бизнес, состоящий из небольших автономных фирм, занимающихся предпринимательской деятельностью. К достоинствам малого предпринимательства можно отнести: выпуск конкурентоспособных товаров и услуг, обеспечение новых рабочих мест, гибкость и адаптивность структуры, а также относительно небольшие капиталовложения. Для разграничения размеров бизнеса существуют определенные рамки [2]:

<i>Размер предприятия</i>	<i>Ограничение по среднегодовой численности работников</i>	<i>Ограничение по выручке / балансовой стоимости активов, рублей в год без учета НДС</i>
микро	до 15 человек	120 млн
малые	до 100	800 млн
средние	от 101 до 250	2 млрд

Малый бизнес сталкивается со значимыми проблемами в своей деятельности, рассмотрим некоторые из них:

- Слабая финансовая и техническая база нового предприятия
- Нехватка знаний у предпринимателей, касательно работы в динамичной среде
- Тяжелое налоговое бремя для новой компании, отсутствие правовой поддержки
- Отсутствие социальной защищенности предпринимателя.

Развитые страны, половину ВВП которых составляют малые предприятия, помогают становлению бизнеса путем реальной помощи, например:

- ❖ Упрощение процедуры регистрации собственного дела.
- ❖ Предоставление бюджетного субсидирования и налоговых послаблений, привлечение частных инвестиций.
- ❖ Информационная и консультативная помощь.
- ❖ Формирование благоприятного имиджа предпринимателей.

Нерентабельность предприятий зачастую связана не с низким качеством товаров и услуг или же отсутствием спроса, а с налоговым бременем, которое вынуждает предпринимателей закрывать дело или заниматься «теневым» бизнесом. Число малых предприятий снижается ежегодно (с 2,8 млн в 2010 году до 2,14 млн в 2014 году). Например, в 2013 году страховой взнос индивидуальных предпринимателей составил 35,5 тыс. рублей, что вдвое больше аналогичного платежа предыдущего года. В итоге, за полгода с рынка ушло 500 тыс. микропредприятий, индивидуальных предпринимателей.

Минэкономразвития России с 2005 года развивает программу субсидирования субъектов РФ с целью поддержания малого и среднего бизнеса. В рамках программы осуществляются следующие программы поддержки:

- ✓ поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства;
- ✓ поддержка и развитие молодежного предпринимательства;
- ✓ создание и развитие инфраструктуры информационно-консультационной поддержки субъектов МСП;
- ✓ МСБ, осуществляющий деятельность в сфере производства товаров и услуг;
- ✓ МСБ, специализирующийся на промышленном производстве, разработке инновационной продукции;
- ✓ МСБ, специализирующийся в области народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма;
- ✓ создание и развитие бизнес-инкубаторов, промышленных парков, технопарков;
- ✓ поддержка экспортонравленных субъектов МСП;
- ✓ создание гарантийных фондов в целях предоставления поручительств по финансовым обязательствам;
- ✓ содействие развитию микрофинансовых организаций;
- ✓ поддержка социального предпринимательства. [1]

Однако программы государственной поддержки не являются особо эффективными. Что касается федеральной программы поддержки малого и среднего бизнеса в 2015 году, то она составила 16,9 млрд рублей, которые делили между собой 85 субъектов РФ. На 2016 год выделено всего 11 млрд рублей, а учитывая явную и скрытую инфляцию этой суммы едва хватит на поддержку начатых проектов. Субсидии государства направлены на поддержку приоритетных направлений экономики, а остальные отрасли остаются недофинансированными, что негативно сказывается на темпах роста отрасли и экономики страны в целом. Например, в условиях экономической изолированности, государством особо поддерживаются фермерские

хозяйства по средствам субсидирования, предоставления грантов и т.д. К государственным инициативам можно отнести законопроект, который вводит трехлетний мораторий на проверки малого бизнеса, за исключением образовательных, медицинских и социальных компаний. Такие «каникулы» особенно необходимы в условиях сложной экономической ситуации, которая сложилась в России: государство рассчитывает на положительный для роста экономики эффект от внедрения программы.

Малый бизнес является толчком социально-экономического развития России, однако его вклад, на сегодняшний день, слишком мал. Это связано с неустойчивостью предприятий во время кризисных ситуаций и с государственным давлением. Если рассматривать бизнес-среду за рубежом, то, мы видим, что государство не является тормозом в развитии предприятий. Тем не менее, в любом государстве есть свои сильные и слабые стороны в развитии бизнеса, и анализ опыта развития малого и среднего предпринимательства других стран будет полезен для модернизации российской экономики. [3]

Использованные источники:

1. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства // Электронный ресурс: URL: <http://smb.gov.ru/> (Дата обращения: 20.03.2016г)
2. Критерии признания предпринимателей субъектами малого и среднего бизнеса. Информационно-правовой портал Гарант.ру // Электронный ресурс: URL: <http://www.garant.ru/news/637174/> (Дата обращения: 16.03.2016г)
3. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 4 (4).

*Нови И.Н., к.г.н.
доцент
кафедра управления
Алюк Н.А.
магистрант
кафедра управления
ТИУиЭ
Россия, г. Таганрог*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В Г. ТАГАНРОГЕ

Уникальность культурно-досуговой деятельности обусловлена формированием общественно ценных качеств личности, которым заняты многие социальные институты. Культурно-досуговая деятельность в отличие от любой другой просветительной, пропагандистской, воспитательной деятельности характеризуется высокой активностью ее объекта. Именно в процессе культурно-досуговой деятельности человек имеет возможность наиболее полно реализовать свои права и свободы в выборе информационных каналов, диапазона и видов деятельности, объема затрат времени, расходов из семейного бюджета, партнеров по совместному времяпрепровождению.

С целью оценки культурно-досуговой деятельности населения г. Таганрога было проведено социологическое исследование. Для получения первичной информации был использован метод опроса по специально разработанной анкете.

В качестве респондентов выступали жители г. Таганрога. Выборка формировалась случайным образом. Объем выборки составил 132 человека. Половой состав выборки представлен примерно одинаковыми долями мужчин и женщин, хотя следует отметить, что женщины активнее принимали участие в опросе. Поэтому представительницы слабого пола составили 53% всех опрошенных, в то время, как мужчины – 47%.

Все участники опроса в зависимости от возраста были разделены на восемь групп. Такое детальное разделение было сделано специально, поскольку как показывают многочисленные исследования, возраст является одной из ведущих детерминант досуговых предпочтений и возможностей выбора занятий в свободное время. Респонденты в возрасте от 21 до 45 лет представлены примерно одинаково (от 15% до 18% всех участников опроса). Гораздо менее представительными получились группы в возрасте от 14 до 20 лет (всего 7%) и старше 46 лет (5% и 6 %выборки).

В представленной выборке почти половину составили респонденты с высшим образованием – 46%; треть всей выборки – люди, имеющие среднеспециальное образование – 34%; респонденты с полным средним образованием составили 12%; неполное среднее и незаконченное высшее представлены незначительными группами.

Большинство респондентов выборки отметили, что имеют детей. Это сказывается как на временных диапазонах культурно-досуговой деятельности, так и на наборе занятий в свободное время. Почти половина респондентов имеют одного ребенка, 32% отметили наличие двух детей, 4% опрошенных являются многодетными родителями и 15%, по-видимому школьники и студенты, не имеют детей.

По видам занятий респонденты распределились следующим образом. Чуть больше трети составили специалисты – 37%; служащие – 26%, примерно одинаковое количество рабочих, учащихся и предпринимателей – 10%, 10% и 11% соответственно, по 3% представлены группы временно не работающих и домохозяйек.

Приступая к анализу использования свободного времени следует сразу отметить, что все респонденты на вопрос «Имеет ли для Вас значение как организован Ваш досуг?» дали утвердительный ответ. Это показывает значимость сферы досуга для респондентов. Для большинства досуг связан с развлечениями – 56% и общением с друзьями – 43%. Активным формам проведения досуга отдается предпочтение перед пассивными (34% и 27% соответственно). Фактически треть респондентов отдают предпочтение клубным формам организации свободного времени. Чуть меньше, а именно 32% рассматривают досуг, как возможность физиологического восстановления, что свидетельствует о высокой физической и эмоциональной

нагрузках в других сферах жизнедеятельности, и прежде всего в трудовой.

В исследованиях досуговой сферы обычно рассматривается набор занятий, которые используются людьми для организации свободного времени. Как уже говорилось выше, культурно-досуговая сфера предлагает достаточно широкий выбор форм и видов деятельности. В данном исследовании респондентам предлагалось выбрать из 24 видов занятий те (но не более трех), которые ими используются наиболее часто. Все эти занятия поделены на две группы:

- домашний досуг – 7 видов занятий;
- досуг вне дома – 17 видов занятий.

Как показали результаты опроса, для респондентов наиболее характерен домашний досуг.

Среди предложенных видов культурно-досуговой деятельности преобладают занятия развлекательной направленности. Явными лидерами можно считать посещение кинотеатров – 64%, кафе и баров – 43 % концертов – 37%. Однако следует отметить, что наиболее популярное времяпрепровождение участников опроса – это забота респондентов о своей внешности и здоровье. Салоны красоты, фитнес центры, танцевальные кружки – те учреждения, с которыми респонденты в первую очередь связывают досуговую деятельность вне дома. Следует сказать, что у женщин этот вид занятий более популярен, чем у мужчин. Среди всех, посещающих организации индустрии красоты значительное большинство – 74% составляют женщины и только 26% - мужчины.

Частота посещений культурно-досуговых учреждений (КДУ) сильно зависит от возрастных и семейных характеристик. Наиболее часто посещают КДУ представители самых молодых возрастных групп (14-20 лет и 21-25 лет). Среди них большая доля тех, кто бывает там чаще 3-х раз в неделю, хотя в общей выборке они составляют только 17%. Третья часть проводит досуг в КДУ – один раз в неделю – как правило это семьи с детьми. Один раз в месяц посещают учреждение культуры 25% участников опроса – как правило это респонденты возрастных групп 41-45 и 46-55 лет.

Как уже говорилось выше, все опрошенные считают, что досуг должен быть организован. Две трети респондентов признали, что организация досуга дело самих людей. Это неудивительно, поскольку свое свободное время каждый проводит так, как ему хочется. Однако, нельзя забывать, что любая свобода человека ограничена теми возможностями, которые предоставляет ему социальная среда. Поэтому понятно мнение оставшихся, что кто-то должен создавать эти условия – 12% считают, что местные работники культуры формируют привлекательность культурно-досугового учреждения, а 23% респондентов возлагают ответственность за развитость культурно-досуговой инфраструктуры на администрацию города.

Рассматривая отношение к досугу, были выделены следующие направления:

- разнообразие форм досуга;

- доступность досуговых занятий по цене;
- качество предоставляемых услуг
- информирование о формах и возможностях проведения досуга.

Респондентам предлагалось оценить их удовлетворенность указанными характеристиками по десятибалльной шкале.

Результаты опроса показали, что большинство респондентов высоко оценивают разнообразие, которое предоставляет инфраструктура города для организации досуга. Основная масса ответов сосредоточилась в районе от 6 до 8 баллов. Таким образом средняя оценка по рассматриваемому показателю в данной выборке составила 7,15 балла.

Гораздо скромнее оценка горожан по поводу доступности услуг культурно-досуговых учреждений по ценовой политике. Большинство ответов сосредоточилось в диапазоне от 2 до 6 баллов. Выводя среднее значение по выборке получаем 4,47. Таким образом, отчасти объясняется факт частоты посещений культурно-досуговых учреждений.

Оценка качества предоставляемых услуг учреждениями культурно-досуговой сферы также показывает неоднозначность восприятия данной проблемы опрошенными. Средний балл, равный 6,1 свидетельствует, что соотношение позитивных и негативных мнений слегка сместилось в сторону положительных оценок. Это в свою очередь предоставляет информацию для размышления, как местным сотрудникам культуры, так и работникам муниципалитета о направлениях дальнейшей работы.

Информирование жителей города о мероприятиях, проводимых в различных КДУ города получило достаточно высокую оценку. Следует отметить, что оценок в диапазоне от 1 до 3 баллов респонденты не дали совсем, а также больше всего сторонников самой высокой оценки в 10 баллов. Среднее значение по выборке составило 7,32. Поэтому можно отметить хорошую работу местных СМИ по оказанию помощи в деле организации культурно-досуговой деятельности населения г. Таганрога.

Подводя итоги социологического опроса можно сформулировать следующие выводы:

1. Жители города признают важность организации культурно-досуговой деятельности, причем основную роль в данном процессе отводят непосредственно самой личности.

2. Набор досуговых занятий жителей г. Таганрога достаточно разнообразен, но направлен в первую очередь на реализацию развлекательной и рекреативной функций досуга.

3. Культурно-досуговая деятельность по-прежнему тяготеет к домашним формам ее организации.

*Ноздрунова В.Е.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрено макроэкономическое планирование, два подхода разрешения проблем сочетания плана и рыночных методов. Также выделены четыре теоретические ситуации принятия решений.

Ключевые слова: экономика, прогнозирование, планирование, ресурсы, статистика, микроуровень.

In article macroeconomic planning, two approaches of solution of problems of a combination of the plan and market methods is considered. Four theoretical situations of decision-making are also allocated.

Keywords: economy, forecasting, planning, resources, statistics, microlevel.

Различия на микроуровнях и макроуровнях весьма существенны. Микроуровень составляют отдельно взятые предприятия и организации, а макроуровень – это экономика в целом. Для максимально эффективного управления экономической системой необходимо постоянное совершенствование используемых методов прогнозирования и планирования, а также расширение сферы их применения.

Макроэкономическое планирование распространяется на все отрасли и субъекты национальной экономики и осуществляется исходя из следующих предпосылок:

1. Сложившееся макроэкономическое развитие требует изменений;
2. Доля коллективного потребления увеличивается;
3. Наблюдается вредное воздействие на экологическую обстановку;
4. Усиливается интеграция субъектов и секторов экономики
5. Консолидация физических и юридических лиц в связи с тем, что рынок не обеспечивает их экономические интересы;
6. Возрастает актуальность вопросов устойчивого развития;
7. Объединение групп людей и производственно-торговых компаний по социальным и экономическим интересам;
8. Возникают ситуации, делающие очевидным необходимость планирования мер воздействия.

Возникновение необходимости планирования и прогнозирования экономики (ППЭ) сопряжено и с расширением соответствующих возможностей. Это выражается в том, что:

1. Возрастает уровень организации физических и юридических лиц;
2. Государство получает возможность распоряжаться большей долей ресурсов;
3. Правительство получает необходимый опыт контроля над сложными ситуациями;

4. Повышается уровень развития экономических наук, в том числе статистики, а также уровень развития вычислительной техники и методов. ППЭ сталкивается с известной проблемой сочетания плана и рыночных методов.

К разрешению этой проблемы существует два подхода:

1. Производственный подход, основывающийся на том, что планирование наиболее эффективно и оправдано там, где высока концентрация промышленности и велики темпы роста объемов производства.

2. Социально-экономический подход, основывающийся на том, что стоящие перед обществом и экономикой задачи могут быть решены только при грамотном комбинировании разных форм регулирования. Это связано с тем, что ни сам рынок, ни отдельно взятые административные меры не могут обеспечить полноценное развитие.

Результатом экономического планирования являются сопряженные друг с другом экономические решения, которые разделяют на две группы в зависимости от уровня, на котором они принимаются:

- решения на микроэкономическом уровне принимаются на основе действующей правовой базы в существующем культурном и социальном контексте исходя из интересов конкретного субъекта хозяйствования.

- решения на макроэкономическом уровне принимаются государственными органами исходя из интересов национальной экономики. Впоследствии служат основой для принятия решений отдельными субъектами.

На основании изложенного можно выделить четыре теоретические ситуации принятия решений:

1. При существующей олигополии осуществляется государственное регулирование экономики. Принятие решений (планирование) осуществляется на уровне компании, т.е. на микроуровне, и определяет макроэкономическое состояние.

2. На рынке свободной конкуренции принятие микроэкономических решений осуществляется конкурирующими независимыми компаниями на основе цены, объективно отражающей состояние экономики. Принимающие решение компании полностью несут ответственность за их последствия, а планирование со стороны государства невозможно.

3. При действующей командно-административной системе правительством принимаются централизованные макроэкономические решения, которые доводятся до предприятий и являются обязательными. Эти решения имеют прямое влияние на макроэкономическую ситуацию.

4. При смешанном типе экономики макроэкономические решения принимаются централизованно и служат основой для формирования принципов действия экономической системы. Микроэкономические же решения принимаются конкретными предприятиями с учетом собственных задач и существующей ситуации.

И при рыночном типе экономики органы центральной власти обязаны принимать выверенные, контролируемые макроэкономические решения.

Иначе макроэкономическая ситуация может стать непредвиденным и нежелательным последствием решений микроэкономических субъектов рынка.

Использованные источники:

1. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149.
2. Жирнов А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» - Ульяновск, 2011. С. 58-60.
3. Фатхудинов Р.А. Организация производства: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2013 г.
4. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/ Под ред. проф. Волкова О.И. и доц. Девяткина-3-изд., перераб. и доп. - М: ИНФРА - М, 2014г.
5. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/ Под ред. проф. Сафронова Н.А. - М.: Юность, 2015 г.

*Овечкина О.П.
магистрант 2го курса
ФГАОУ ВПО Балтийский федеральный университет им. Канта
Россия, Калининградская область, г. Калининград
Зайцева Н.А., д-р экономических наук
профессор
кафедра гостиничного и туристического бизнеса
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В.
Плеханова»
Россия, г. Москва*

РОЛЬ ИСТОРИКО-РЕКОНСТРУКТОРСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация: авторами статьи исследованы научные подходы к определению сущности понятия «историко-реконструкторское движение», его роли в развитии туризма в регионах, а также реализации совместных проектов трансграничного сотрудничества в этой области деятельности. Данные проведенного анализа могут быть использованы предпринимателями Калининградской области для принятия стратегических решений по инвестированию в индустрию туризма.

Ключевые слова: историко-реконструкторское движение, туризм, Калининградская область, трансграничное сотрудничество

Актуальность темы статьи определена тем, что на сегодняшний момент

высокими темпами развивается историко-реконструкторское движение. Это доказывает появление клубов исторической реконструкции, а также формирование различных ассоциаций и сообществ данного движения, которые активно расширяются и совершенствуются, оказывая положительное влияние не только на развитие культуры и туризма страны, а также и на трансграничное сотрудничество [3].

Так как историко-реконструкторское движение существует и развивается почти в каждой стране, то в результате оно приводит к взаимодействию многих стран друг с другом. Взаимодействие осуществляется путем проведения исторических фестивалей, организации международных ассоциаций различных эпох и движений исторической реконструкции, а также создания трансграничных проектов. Таким образом, это вызывает необходимость направить силы на повышение роли историко-реконструкторского в реализации проектов трансграничного сотрудничества.

Историко-реконструкторское движение является относительно молодым и имеет несколько направлений. Термин «историческая реконструкция» имеет два значения:

- восстановление внешнего облика и структуры какого-либо исторического объекта, практическое и теоретическое моделирование. Данная реконструкция основывается на обработке сохранившейся информации и при помощи современных технологий (компьютерное моделирование, воссоздание копий, археологический эксперимент).
- деятельность исторических клубов или групп людей, направленная на воссоздание каких-либо исторических процессов, событий, предметов, одежды и т.д.

В данном исследовании используется и рассматривается второе значение термина. По определению Дёминой А.В. [2] историческая реконструкция в современном мире имеет два основных: «живая история» и военно-историческая реконструкция.

Во всем мире туризм является одним из главных сфер, которые значительно влияют на развитие трансграничного сотрудничества [1]. А вот что касается историко-реконструкторского движения, которое напрямую имеет связь с туризмом, то оно не только сказывается на трансграничном взаимодействии, но и развивает его на культурном уровне.

Для стимулирования данного взаимодействия, создаются различные программы трансграничного сотрудничества. Это в большей степени приводит к обмену опытом, знаниями и умениями между различными государствами. Так, например, поляками был заимствован опыт создания музеев под открытым небом эпохи викингов у Скандинавских стран, который достиг развития в проекте «Заливы как перекрестки туризма и взаимодействия народов Юго-Восточной Балтики: от истории к современности» программы приграничного сотрудничества «Перекрестки 2.0» [4]

Первая проблема развития историко-реконструкторского движения выражается в существовании далёких расстояний между странами, как

например Россия и США. Эта проблема существует в результате того, что практически все реконструкторы имеют очень большой и объёмный багаж вещей и предметов (сундуки, доспехи, мечи, шлемы и т.д.). Если говорить об авиа перелётах, то не все авиакомпании разрешают перевозить с собой такие тяжёлые грузы, либо соглашаются на перевозку за высокую стоимость. Конечно, не каждый реконструктор может себе это позволить и таким образом, эта проблема уменьшает количество участников в международных фестивалях и других мероприятиях.

Другая проблема выражена в отсутствии единой информационной базы историко-реконструкторского движения. Эта ситуация приводит к полной неосведомленности где и когда пройдёт исторический фестиваль, где и какие существуют клубы, что также помогло бы в обмене опытом.

Ещё одна проблема развития историко-реконструкторского движения связана с отсутствием мировых стандартов к созданию антуража реконструкторов определенной эпохи (одежда, доспехи, снаряжение). Конечно, если говорить о международных мероприятиях, такие как «Битва Наций» или «Война Pennsic», то организаторами установлены определенные требования и стандарты к праву на участие. Но ведь существует множество других сообществ и мероприятий, которые устанавливают свои правила и это мешает многим реконструкторам соответствовать сразу нескольким требованиям, что опять же уменьшает количество участников.

Но, не смотря на все существующие проблемы, есть и много перспектив. Так, например, развития международных ассоциаций и сообществ исторической реконструкции не стоит на месте и с каждым годом привлекаются новые участники и совершенствуется программа проведения мероприятий. А существование и качественное функционирование международных ассоциаций и сообществ исторической реконструкции обеспечивает твёрдую платформу для трансграничного сотрудничества, что влечет за собой развитие событийного и культурного туризма.

Помимо этого, интенсивное развитие историко-реконструкторского движения приводит к возникновению производственных компаний по изготовлению вещей и предметов давних эпох. Данное производство разнообразного ассортимента товара старинных вещей будет иметь большой спрос среди реконструкторов, позитивно отражаясь на экономической составляющей мирового трансграничного сотрудничества.

Материалы данной статьи подготовлены в рамках выполнения НИР «Развитие трансграничного сотрудничества с целью диверсификации экономической деятельности субъектов Российской Федерации на основе эффективного использования туристско-рекреационного потенциала территорий» (Регистрационный номер НИОКТР АААА-А16-116021210138-0),

Использованные источники:

1. Kropinova E.G., Zaitseva N.A., Moroz M. Approaches to the assessment of the contribution of tourism into the regional surplus product. Mediterranean Journal of

Social Sciences, Vol. 6, No 3, 2015, P. 275-282. DOI 10.590/mjss2015.v6.n3s5p275

2. Демина А.В. Движение исторической реконструкции: пути и решения // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2012. №5. С. 45-48.

3. Зайцева Н.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме. М. Академия, 2007

4. Федоров Г.М., Корнеевец В.С. О сущности и соотношении понятий «регион», «международный», «транснациональный» и «трансграничный» регион // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2010. Вып. 3. С. 8—15.

Овчинникова Е.В.

магистрант

Бакшеев П.С.

магистрант

РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Эффективная система стимулирования муниципальных служащих в настоящее время должна максимально ориентироваться на индивидуальные интересы и быть максимально гибкой. Больше внимание необходимо уделять программам нематериального стимулирования, а также объединению программ стимулирования и социальной защиты.

Социальная защита муниципальных служащих должна обеспечивать достаточную социальную независимость служащих и препятствовать негативным тенденциям коррумпирувания персонала органов муниципального управления.

Одним из принципов, лежащих в основе муниципальной службы, является принцип правовой и социальной защищенности муниципальных служащих. Обеспечением реализации данного принципа выступают гарантии, предусмотренные Федеральным законом «О муниципальной службе в Российской Федерации»[1].

Законами субъекта Российской Федерации и уставом муниципального образования муниципальным служащим могут быть предоставлены дополнительные гарантии и поощрения. Согласно Закону Свердловской области от 29 октября 2007 года № 136-ОЗ «Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области»[2].

За безупречную и эффективную муниципальную службу могут применяться виды поощрения муниципального служащего. Основными видами поощрения муниципального служащего являются: объявление благодарности; выплата единовременного денежного поощрения, в том числе в связи с выходом на пенсию; награждение почетной грамотой органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального

образования, расположенного на территории Свердловской области; награждение ценным подарком; присвоение очередного классного чина муниципальных служащих; присвоение классного чина муниципальных служащих на одну ступень выше классного чина муниципальных служащих; присвоение почетного звания муниципального образования, расположенного на территории Свердловской области.

Материальное содержание муниципального служащего включает ежемесячные и иные дополнительные выплаты: ежемесячная надбавка к должностному окладу за классный чин муниципальных служащих; ежемесячная надбавка к должностному окладу за особые условия муниципальной службы; ежемесячная надбавка к должностному окладу за выслугу лет; ежемесячная процентная надбавка к должностному окладу за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, в размерах и порядке, определяемых законодательством Российской Федерации; премии по результатам работы; материальная помощь. Отпуск муниципальных служащих состоит не менее чем из 30 календарных дней в году.

Кроме перечисленных гарантий уставом муниципального образования могут быть предусмотрены дополнительные гарантии для муниципальных служащих. Муниципальные образования исходят, прежде всего, из возможности выделения средств из бюджета на обеспечение этих гарантий. Руководители органов местного самоуправления не имеют права ограничивать права и гарантии муниципальных служащих, предусмотренные действующим законодательством.

Анализ Устава муниципального образования «город Екатеринбург»[3] позволяет выделить следующие гарантии, предоставляемые муниципальным служащим:

- 1) доступ к информации, необходимой для осуществления полномочий;
- 2) использование для осуществления полномочий служебных помещений, средств связи и оргтехники, предназначенных для обеспечения деятельности;
- 3) транспортное обслуживание, необходимое для осуществления полномочий в порядке, установленном муниципальными правовыми актами;
- 4) получение профессионального образования и дополнительного профессионального образования;
- 5) возмещение депутатам городской Думы расходов на оплату услуг телефонной связи и иных документально подтвержденных расходов, связанных с осуществлением их полномочий, в размерах и порядке, установленных муниципальными правовыми актами, компенсация расходов, связанных с осуществлением депутатской деятельности.

Анализируя работу муниципальных органов в сфере кадровой политики, можно прийти к такому выводу, что приоритетной задачей для них является переобучение служащих в высших учебных заведениях, как Свердловской области, так и других субъектов федерации. Получение

дополнительного образования в свою очередь способствует в дальнейшем повышению по службе. На наш взгляд, такая политика муниципальных органов является не совсем правильной. По нашему мнению, следует больше внимания уделять дополнительным наградам, премиям и иным денежным выплатам за добросовестное выполнение служащим своей работы, за наиболее сложную и ответственную работу, с целью повысить качество работы муниципальных служащих. А политика переобучения имеет лишь направленность на повышение заработной платы сотрудников. То есть, получив дополнительную квалификацию, служащий будет вправе требовать повышения по службе, и, как нам кажется, качество его работы снизится, так как он удовлетворит свою потребность в повышении заработной платы, и у него не будет стимула в повышении по карьерной лестнице.

Мотивация как сложное, многоаспектное явление выступает необходимым элементом системы управления муниципальными служащими. Создание условий для мотивации служащих и ее практическое осуществление позволяют достичь целей организации. В настоящее время проблема мотивации служащих требует комбинированных подходов, основанных на знании и использовании, как традиционных теорий мотивации, так и последних достижений поведенческих наук. Сочетание экономических и социально-психологических способов воздействия на поведение работников должно быть адекватным их современным потребностям и интересам организации.

Что касается муниципальных служащих, то мотивирование их деятельности основывается на исследовании мотивов и потребностей современного кадрового состава. В последние годы выделяют следующие факторы мотивации персонала в системе муниципальной службы: муниципальная служба как место работы является гарантией постоянной занятости; потребности в более полной реализации своих профессиональных качеств и желание приносить больше пользы обществу и государству; престижность как мотив поступления на муниципальную службу; материальные стимулы; усиление внешнего контроля со стороны СМИ, граждан, общественных организаций.

В качестве мер повышения эффективности труда муниципальных служащих выделяют совершенствование нормативной правовой базы (четкость и разграничение полномочий), усиление социальной и правовой защищенности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 02.03.2007 N 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант Плюс». м
2. Закон Свердловской области от 29 октября 2007 года № 136-ОЗ Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области.
3. Устав муниципального образования город Екатеринбург, <http://www.egd.ru/docs/rules>.

*Огорокова О.А., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра финансы
Петрусенко А.Н.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: В статье авторами уделяется внимание особенностям корпоративного управления; рассматриваются задачи по совершенствованию практики корпоративного управления российских компаний; приводятся примеры наиболее распространенных проблем, связанных, с управлением корпорацией на современном этапе экономических отношений и формулируются меры по их предотвращению.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, инвестиции, проблемы корпоративного управления в России, способы решения проблем, государственное регулирование.

В международной практике корпоративное управление существует около 200 лет, в то время как в России оно получило распространение только в 90-х годах XX века.

На актуализацию данного направления повлияла произошедшая приватизация, которая выявила первичные признаки корпоративной собственности на отечественных предприятиях. Однако ввиду того, что в тот период во всех сферах хозяйствования царил хаос, не были законодательно урегулированы нормы ведения деятельности обществ и товариществ, повсеместно стали возникать споры и конфликтные ситуации между акционерами и директорами. Все это привело к антиправовому решению проблем, что в свою очередь поспособствовало принятию новых законодательных актов, которые позволили цивилизованно подходить к процедуре управления организациями. Одним из таких документов послужил закон «Об акционерных обществах» 1996 года. И хотя он несколько сгладил острые углы, ряд проблем так и оставался нерешенным [1].

Активно корпоративное управление в России стало развиваться в 2000-е годы, этому свидетельствует принятие во многих компаниях внутренних Кодексов корпоративного управления. В 2003 году был сформирован Национальный совет по корпоративному управлению. В его обязанности входит организация и проведение тематических семинаров, симпозиумов и конференций, а также издание научной и периодической литературы, освещающей современное состояние российского корпоративного управления и тенденции его развития.

Предпринятые меры оказали позитивное влияние на становление управления в России и сохраняли положительный эффект до наступления

мирового финансового кризиса 2008 года, когда стала очевидна тенденция отхода части собственников от оперативного управления и переориентация на позиции председателей советов директоров. Однако в связи с тем, что фактически властные полномочия сохранялись в руках собственников и сформированные советы не отличались сильными управленческими решениями, им не были переданы соответствующие полномочия. Кроме того, состав и структура советов были сформированы с учетом личных пожеланий основного акционера вне зависимости от реальных потребностей организаций.

Кризисная ситуация отчетливо показала, насколько формальной была деятельность и роль многих советов директоров. Большинство компаний были вынуждены пересмотреть свои стратегии и сократить горизонты планирования со среднесрочной перспективы до краткосрочной. Если в компании не была принята стратегия, то теперь ведущую роль стали играть менеджеры [4].

Вплоть до сегодняшнего дня сохраняется ряд проблем, которые требуют незамедлительного решения. К ним относятся:

1. сочетание функций управления и владения
2. слабая проработка механизма контроля, за деятельностью менеджеров
3. несправедливое распределение прибыли
4. непрозрачность финансовой и нефинансовой информации.

Сложившуюся ситуацию усугубляют неправомочные способы управления и коррупционная составляющая.

Основной особенностью отечественной системы корпоративного управления является то, что наша страна значительно позже остальных встала на устойчивый путь развития. Это предопределило ее специфику, а именно:

1. концентрация собственности
2. слабое разграничение функций собственности и контроля
3. непрозрачность деятельности российских компаний

Последний пункт во многом связан с тем, что в конце 90-х годов существовала практически стопроцентная вероятность рейдерских захватов. Сегодня же весьма ощутимое давление оказывают государственные структуры. Особенно это касается малого и среднего бизнеса: административные барьеры настолько высоки, что многие компании просто не выживают в таких условиях [5].

Помимо этого, модель корпоративного управления в России близка к инсайдерской, для которой характерны такие преимущества:

1. долгосрочное развитие организации
2. стабильность внутренних и внешних факторов
3. слабые риски банкротства
4. наличие стратегических альянсов
5. достаточно эффективная система контроля, за менеджерами

компании.

В настоящее время корпоративному управлению в России свойственен такой недостаток, как слабая проработка механизма внедрения инновационных проектов, по этой причине Правительство Российской Федерации в настоящее время активно развивает данное направление, поощряя со своей стороны компании, занимающиеся инновациями и вкладывающие внушительные объемы финансовых ресурсов в развитие данной сферы [3].

На состояние действующего механизма корпоративного управления в Российской Федерации оказывает негативное влияние обособленность используемых методик и технологий от культурных и исторических особенностей и национального менталитета. Данный факт сдерживает успешное развитие менеджмента [2].

Еще одной характерной чертой, свойственной преимущественно России, является приоритет норм и положений действующего законодательства перед следованием рекомендательным стандартам. Именно поэтому важно совершенствовать нормативно-правовые акты, устранить существующие в них пробелы, чтобы защитить интересы акционеров. Вместе с тем, положительное влияние оказало бы также и использование в практической деятельности корпораций методической литературы.

Необходимость дальнейшего развития корпоративного управления обусловлена тем, что с его помощью можно добиться положительных эффектов:

1. повысить инвестиционную привлекательность компании
2. привлечь инвесторов, готовых вкладывать финансовые ресурсы на долгосрочную перспективу
3. повысить эффективность деятельности
4. снизить затраты на получение банковских кредитов
5. увеличить рыночную стоимость предприятия
6. облегчить доступ к рынкам капитала
7. повысить имидж и репутацию фирмы.

Многие надежные и стабильные инвесторы, обращая внимание на организацию корпоративного управления в России, преследуют следующие цели:

1. намерены проводить тщательный сравнительный анализ стандартов корпоративного управления в организациях различной отраслевой направленности, организационно-правовой формы собственности, масштаба и т.д.
2. хотят четко осознавать специфику деятельности организации
3. стараются увидеть степень прозрачности операций компании
4. стремятся прогнозировать и оценивать возможные риски
5. намерены получать дополнительную информацию в целях принятия окончательных решений в области управления.

Кроме того, внедрение и активное применение базовых принципов

корпоративного управления в практической деятельности организации способно оказать прямой экономический эффект, совершенствуя существующую систему корпоративного управления, отечественные бизнес-структуры могут рассчитывать на получение дополнительной премии к цене собственных акций, размер которой будет варьироваться от 20 до 50%.

В настоящее время основными задачами в совершенствовании практики корпоративного управления российских компаний являются:

1. распространение международных практик
2. активное участие в нормативном и правовом регулировании защиты прав и интересов собственников
3. ориентация на привлечение инвестиций.

Для этого целесообразно осуществить ряд мероприятий по таким направлениям:

1. формирование действенного механизма препятствия незаконному списанию бездокументарных ценных бумаг
2. распространение принципа публичности и гласности
3. разработка строгих правил и процедур корпоративных поглощений путем формирования и уточнения порядка приобретения более 30% обыкновенных акций
4. модернизация существующего порядка учреждения и ликвидации юридических лиц
5. уточнение процесса формирования совета директоров
6. реализация принципа вариативности применительно к моделям распределения контрольных функций и стратегического управления коллегиальным либо единоличным органом
7. совершенствование механизма разрешения возникающих внутри корпорации конфликтов.

На сегодняшний день можно утверждать, что идет постепенная работа по реализации данных мероприятий. В частности, следует отметить принятие нового Кодекса корпоративного управления в 2014 году. По мнению руководства страны, он повысит доверие инвесторов к отечественному фондовому рынку и сделает организации более эффективными [6].

Большая часть изменений, содержащихся в одобренном Кодексе, ориентированы на компании с государственным участием и связаны с:

1. недопущением искусственного перераспределения контрольных функций в корпорации
2. исключением ситуации, когда владельцы акций, помимо дивидендов или ликвидационной стоимости, получают иные доходы за счет организации
3. передачей функции по избранию либо прекращению функционирования исполнительных органов совету директоров
4. привлечением независимых лиц к участию в совете директоров в пропорции 1:3.

Таким образом, корпоративное управление в современных условиях

приобретает особое значение. Каждая уважающая себя компания обязана методично, основываясь на научном подходе и инновационных технологиях, формировать действенную систему управления. Это позволит не только добиваться положительных результатов внутри самой корпорации, но и выйти на международный уровень, повысив эффективность производства и управления.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" с последними изменениями, внесенными Федеральным законом от 29.06.2015 N 210-ФЗ.
2. Иванова Е. Корпоративное управление: учебник / Е. Иванова, Л. Шишкина.— М. : Юрайт., 2013 — 256с.
3. Леонтьев, В. Е. Корпоративное управление/В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. — М. : Юрайт., 2015 — 352с.
4. Окорокова О.А. Управление рисками, риск-менеджмент в корпорации/ О.А.Окорокова, Ю.С.Чубова//Экономика и социум. — 2014. — №4— 4(13) — С.190-193.
5. Улыбина Л. К. Методологические аспекты стратегии достаточности собственного капитала страховой организации в условиях трансформации и глобализации рынка / Л. К. Улыбина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 17. – С. 26-29.
6. Улыбина Л.К. Рискоориентированное развитие регионального страхового сегмента финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л.К.Улыбина, О.А.Окорокова // В сборнике:Science XXI century proceedings of materials the international scientific conference. — 2015. с. 334— 344.

*Орлова Д.С.
студент*

*Брагина Е.М., к.и.н.
научный руководитель*

*Институт систем управления и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Югорский государственный университет»*

Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

НЕКОТОРЫЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ХАНТЫ- МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ - ЮГРЕ

Аннотация – В статье рассмотрены некоторые приоритетные направления информатизации сферы образования в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре.

Ключевые слова: информатизация, система образования, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра.

Внедрение информационно-коммуникационных технологий в образовательную систему в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре происходит в рамках региональных государственных программ в

соответствии с общими принципами развития информационного общества в Югре. Безусловно, учитывается и отраслевая специфика, требования федеральных стандартов, нормативов и т.д. Рассмотрим некоторые приоритетные направления этого процесса.

В 2015 году по итогам конкурсного отбора Югра вошла в число 36 пилотных регионов, получивших федеральную субсидию на реализацию проекта по созданию регионального сегмента федеральной межведомственной системы учета контингента обучающихся по основным и дополнительным образовательным программам. Ввод в промышленную эксплуатацию запланирован в конце 2016 года.

Цель создания регионального сегмента – получение надежного источника данных по различным направлениям: наличие актуального реестра образовательных организаций; сведения о фактическом и прогнозируемом количестве детей различных возрастов; сведения об «образовательных траекториях» и достижениях детей – «электронное портфолио»; сведения о влиянии образовательного процесса на состояние здоровья обучающихся.

Данные передаются автоматически из информационных систем образовательных организаций. Использование сведений, которые содержатся в региональном сегменте, позволит достигнуть еще одной цели - снизить нагрузку на педагогов путем автоматизации процесса сбора школьной отчетности.

В 2015 году завершился перевод школ округа на электронные классные журналы, которые являются частью работ по созданию регионального сегмента. Это позволило решить следующие задачи:

- создание единого информационного пространства для сообщества педагогов, родителей и учеников;
- предоставление населению автономного округа услуг сферы образования в электронном виде;
- снижение нагрузки на педагогов путем автоматизации процесса сбора школьной отчетности.

Услуга по проверке успеваемости стала самой востребованной на Портале государственных и муниципальных услуг. Число заказанных услуг по электронному классному журналу и дневнику за 2015 год составило 92307, а за 2 месяца 2016 года - 93395 [1, с.2].

Отдельным направлением информатизации стало создание необходимых условий для непрерывного образования коренных малочисленных народов Севера. С 2010 года ведется банк данных проведенных мониторинговых исследований по направлениям: уровень владения родным языком; социально-экономические проблемы; социальные проблемы молодежи. На интернет-платформе Бюджетного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обско-угорский институт прикладных исследований и разработок» (<http://www.оуипиир.рф/>) в 2015 году созданы следующие электронные ресурсы по родным языкам коренных малочисленных народов Севера:

- электронный депозитарий по фольклору коренных народов Югры, включающий фотофонд, цифровые аудио и видеозаписи;
- электронная библиотека изданий института (насчитывает 189 электронных книг);
- литературная карта Югры (представлена 14 писателями автономного округа);
- циклы уроков хантыйского, мансийского и ненецкого языков для самообразования [2].

С 2007 года автономный округ участвует в реализации Федеральной целевой программы по организации дистанционного обучения для детей-инвалидов, обучающихся на дому. В 2015 году действовало 440 мест, созданных для детей с ограниченными возможностями здоровья для получения образовательных услуг с использованием дистанционных технологий. Дополнительно в автономном округе действует система дистанционного обучения Moodle «Я-отличник». В ней педагогам округа предоставлена возможность самостоятельно, без ограничений размещать электронные курсы, практические задания, тесты. На данный момент в СДО зарегистрировано 9 692 пользователя [3].

Центром информатизации ведется поддержка координационного форума www.hmao.pro. На форуме размещены нормативно-правовая база, методические рекомендации, различные инструкции по организации дистанционного обучения детей-инвалидов. Обеспечение взаимодействия с учащимися и педагогами ведется посредством сервисов интернет-телефонии Skype, электронной почты.

С целью развития регионального экспертного сообщества создан сайт «Школлеги» (<http://shkollegi.ru>). В 2015 г. зарегистрировано 8 256 пользователей (в 2014 г. - 2 529). В сообществе действует 178 клубов. Данная социальная сеть служит ресурсом для профессиональных коммуникаций, повышения квалификации, обмена опытом, внедрения инноваций в образовании.

Еще одним приоритетным направлением информатизации является совершенствование системы государственной итоговой аттестации. Согласно требованиям Порядка проведения государственной итоговой аттестации все пункты проведения экзаменов оборудованы средствами видеонаблюдения. В 2015 г. трансляция в on-line режиме обеспечивалась в 673 аудиториях 53 пунктов проведения экзаменов. В сравнении с 2014 годом количество аудиторий и пунктов проведения экзаменов, осуществляющих видеонаблюдение в on-line режиме, возросло на 19,96% и 17,78% соответственно [1].

Информатизация стала обязательным и постоянно развивающимся элементом совершенствования системы образования Югры. В проекте Концепции информатизации системы образования в Югре на период до 2020 года выделяются следующие приоритетные направлениями информатизации отрасли:

1) развитие информационно-технологической инфраструктуры сферы образования. Данное направление включает оснащение образовательных организаций средствами информатизации, развитие сетевой инфраструктуры; разработку, внедрение и дальнейшее развитие информационно-коммуникационных ресурсов и сервисов;

2) развитие организационно-методического и правового обеспечения информатизации сферы образования;

3) формирование ИКТ-компетентности участников отношений в сфере образования (лиц, осуществляющих организационно-управленческие функции, педагогов, обучающихся и их родителей). ИКТ-компетентность - это способность индивидуума использовать информационные и коммуникативные технологии для доступа к информации, для ее поиска, организации, обработки, оценки, а также для ее продуцирования и передачи, которая достаточна для того, чтобы жить и успешно трудиться в условиях развивающегося информационного общества [4].

Использованные источники:

1 Ковешникова Л.Н. Внедрение и использование информационно-коммуникационных технологий в системе образования автономного округа в 2015 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: Официальный сайт Департамента информационных технологий Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / Совет по информатизации (дата обращения 12.03.2016).

2 Официальный сайт Бюджетного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обско-угорский институт прикладных исследований и разработок».

3 Итоги социально-экономического развития отрасли «Образование» Ханты-Мансийского автономного округа - Югры за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа – Официальный сайт Департамента образования и молодежной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / Деятельность (дата обращения 14.03.2016).

4 Концепция информатизации системы образования в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Официальный сайт Департамента образования и молодежной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / Деятельность (дата обращения 16.03.2016).

*Осянина Е. Э.
студент 2 курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ПОНЯТИЕ «СВЕРХЧЕЛОВЕК» В КОНТЕКСТЕ ФИЛОСОФСКИХ УЧЕНИЙ Н.Ф. ФЕДОРОВА

Данная статья посвящена идеям родоначальника русского космизма Н.Ф. Фёдорова, касающихся понятия «сверхчеловек». В контексте его

философского учения «общего дела» рассматривается путь и условия становления сверхчеловека, где русский мыслитель призывает ко всеобщей сплоченности, совместному познанию, труду и опыту, а также освоению бескрайнего космоса и его преобразению.

Данная философская тема остается актуальной и по сей день из-за неизменного стремления осмыслить конечную цель развития человека.

Ключевые слова: космизм, Н.Ф. Фёдоров, философия общего дела, психократия, сверхчеловек, тканетворение, бессмертие.

С давних времён и по сей день в мире остаются актуальными философские идеи о сверхчеловеке. В истории развития философской мысли представления о нём у философов отличались друг от друга, но неизменным лишь было и остаётся стремление осмыслить конечную цель развития человека. Одним из родоначальников такой эволюционной мысли в России является представитель русского космизма Н. Ф. Фёдоров – автор философского учения «общего дела». «Порожденный крошечною землею, зритель безмерного пространства должен сделаться их обитателем и правителем» [1, с. 8], своими словами русский философ заставляет задуматься нас о неведомых далях и призывает к колоссальным преобразованиям для человечества.

Рассмотрим, каким видит Н. Ф. Фёдоров сверхчеловека и путь его становления. Одним из самых главных определений понятия «сверхчеловек» согласно данной философской теории является «победитель смерти», бессмертие - это «привилегия сверхчеловеков», а все живущие люди, или, иными словами, люди, проживающие свою жизнь, которая когда-нибудь закончится, считаются ещё «недозревшими». Смерть для философа – это «самое крайнее выражение вражды, невежества и слепоты, т.е. неродственности». [4, с. 79-82] Вершина эволюции человека должна быть прежде всего в состоянии избавить человечество от тех условий, которые делают процесс старения и смерти неизбежным. Исходя из этого, сверхчеловек должен сам стать тем, кто будет в состоянии обеспечивать те условия, которые позволят совсем не умирать или, умерев, воскреснуть для новой вечной жизни, и это воскрешение должно быть не трансцендентным, а имманентным, т.е. делом человеческой активности.

Каким же видит Н. Ф. Фёдоров путь преобразования человечества? Жизнь человека угасает, как минимум, по двум рядам причин: во-первых, внешним (стихийные, разрушительные явления природы и недостаточные знания и умения человечества, которые можно восполнить всеобщим познанием, трудом, регулированием природы), а, во-вторых, внутренним (само устройство тела человека не способно к бесконечному самообновлению, а значит ему не доступна возможность перерождения и вечной жизни). На сегодняшний день в управлении стихийной природой нам помогают преимущественно искусственные орудия [6], это различная техника

и машины, развитие которых за последние годы шагнуло далеко вперед. В этом направлении достигнуты большие успехи, например, создаются и запускаются все новые ракеты и спутники на орбиты. Создавая различную технику, человек по сути не меняет себя, своей природы, так, по мнению Н. Ф. Фёдорова, он все еще остается ограниченным физически и умственно, раз его сила увеличивается в контроле над природой только за счет внешних механизмов. И большая разница, которая все растет со временем, между возможностями технологий и умственным и физическими способностями человечества начинает пугать, от того в свет выходят все новые фантастические истории о силе роботов, восстании машин, порабощении ими человечества. Но не нужно полностью отказываться от помощи новых технологий, стоит лишь понять, что это только вспомогательный инструмент, который должен иметь второстепенное значение. А главным путём развития должно быть расширение способностей самого человека, поэтому русский философ призывает все наши идеи направить на самих себя, чтобы, например, в будущем, изменив строение органов, люди смогли бы сами летать без помощи самолетов, или, например, отчетливо видеть в темноте как кошки, а также смогли бы, конечно, победить смерть. «Человеку будут доступны все небесные пространства, все небесные миры только тогда, когда он будет воссоздавать себя из самых первоначальных веществ, атомов, молекул, потому что тогда только он будет способен жить во всех средах, применять всякие формы». [5, с. 501] Н. Ф. Фёдоров делает акцент на изучении механизма питания растений, на основе которого может быть построено преобразование человечества. Людям необходимо прислушаться к своей внутренней природе, ее внутренним процессам и уже на более высоком, осознанном уровне начать преобразование организма, построение новых органов, т.е. необходимо овладеть тканетворением. В конечном итоге, русский мыслитель предсказывает возможность создавать такие органы, которые уже будут меняться в зависимости от среды обитания.

Другую причину, которая мешает человечеству достигнуть вершины эволюции, Н. Ф. Фёдоров видит в ограниченности в пространстве, т.е. изолированности Земли от Вселенной, а также в ограниченности во времени. «Ограниченность в пространстве препятствует повсеместному действию разумных существ на все миры Вселенной, а ограниченность во времени – смертность – одновременному действию поколений разумных существ на всю Вселенную». [3, с. 87] «Борьба с разъединяющим пространством» является одной из главных тем у Фёдорова, это первый шаг человечества на пути к преодолению «всепоглощающего времени» [2, с. 14-15], а значит и первый шаг на пути к бессмертию. Ведь бессмертие, как считает представитель русского космизма, возможно только при освоении космоса и регуляции космических явлений: «Каждый обособленный мир по своей ограниченности не может иметь бессмертных существ». [2, с. 274] Земля не может нам дать те высоты, к которым мы все время стремимся, все на земле рождается и угасает, нет ничего вечного и постоянного (ограниченность средств к жизни), а

пространством почти бессмертной жизни может служить только космос, он бесконечен и неисчерпаем, поэтому так важен для долгоживущих, а затем бессмертных созданий, какими бы могли стать люди в будущем.

Для исполнения грандиозной цели и преодоления всех возникших препятствий русский мыслитель призывает ко всеобщей сплоченности, совместному познанию и труду, освоению бескрайнего космоса и его преобразению, получению новых знаний, которые необходимы для понимания неконтролируемых сил природы не только вокруг, но и внутри себя, а также для овладения ими впоследствии. И возможно это, по мнению философа, только с воплощением идеи «общего дела», при которой необходимо создание нового типа организации общества – «психократии». Психократия основана на духовном родстве всех людей на земле, все человечество, как считает Н. Ф. Фёдоров, должно состоять в родственном союзе, т. к. они произошли от одного прародителя. Отсюда одной из главных задач является восстановление в мире идеи родства, в данном процессе все внешние факторы должны потерять свою ценность для человечества, и замену им должны составить внутренние, духовные факторы.

Использованные источники:

1. Семенова С.Г., Гачева А.Г. (сост.) Русский космизм: Антология философской мысли – М.: Педагогика-Пресс, 1993. - 368 с.: ил.
2. Фёдоров Н.Ф. Собрание сочинений: в 4-х тт. Том I. Составление, подготовка текста и комментарии А. Г. Гачевой и С. Г. Семеновой. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1995. – 518 с.
3. Фёдоров Н.Ф. Собрание сочинений: в 4-х тт. Том II. Составление, подготовка текста и комментарии А. Г. Гачевой и С. Г. Семеновой. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1995. – 544 с.
4. Фёдоров Н.Ф. Собрание сочинений: в 4-х тт. Том IV. Составление, подготовка текста и комментарии А. Г. Гачевой и С. Г. Семеновой. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1999. – 688 с.
5. Фёдоров Н.Ф. Сочинения. — М.: Мысль, 1982. – 710 с.
6. Балаклеец Н.А. Тело и власть в концепции органопроекции Э. Каппа // Вестник Ульяновского государственного технического университета. – 2015. – № 1 (69). – С. 20-24.

*Павлов А.Е.
студент 3 курса
институт «Экономики и управления»
Овчинникова И.В.
научный руководитель
«Кузбасский государственный технический
Университет имени Т.Ф. Горбачёва»
Россия, г. Кемерово*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «РИСК» В ЭКОНОМИКЕ

Как правило, рыночные отношения складываются в таких условиях, когда предприниматели не всегда имеют возможность получить достаточную и достоверную информацию о финансовом состоянии конкурентов, о конъюнктуре рынка, экономическом положении региона и т. д.

Не только кризис, кризисные явления, стрессы и прочие аналогичные события, но и обычная деятельность человека теснейшим образом связаны с риском, который в той или иной мере может оказать влияние не только на результаты деятельности, но и на разработку, реализацию любого управленческого решения.

В научной литературе известно множество определений риска. Причем, как правило, коротких формулировок не бывает. Как бы то ни было, в каждодневной практике он часто ассоциируется с чем-то негативным. Например, считается, что риск – это любое событие, которое может иметь негативное воздействие на цели организации. Определение риска обычно связано с возможностью потери или убытков, происходящих от деятельности или человеческого фактора.

Общее определение риска состоит в сочетании возможностей и последствий, причем последние относятся к различным аспектам, выделяемым HES (Общество истории экономической теории) – например потеря жизни или здоровья.

Можно прийти к выводу, что в настоящее время существуют по крайней мере три подхода к определению риска. Первый идет от концепции Найта, которая трансформировалась в нечто, которое можно условно определить как «преобразуемую неопределенность». В ее основе находится присутствие или отсутствие информации о вероятностном распределении.

Второй подход ориентируется на возможность неблагоприятного развития событий в результате решения, которое было принято в условиях неопределенности. При этом отличия риска от неопределенности могут состоять в субъективном отношении к возможности реализации того или иного проекта.

Третий подход исходит из необходимости комбинированного определения, которое включает в себя различные варианты первых двух подходов. В некоторых случаях последний подход включает в себя элемент или элементы, входящие за рамки простой комбинации из первых двух

подходов.

Следует констатировать, что понятия риск и неопределенность имеют много общего и применяются для фиксации отсутствия или недостатка определенности. Надо также учесть, что лингвистически оба термина на всех языках мира отяжелены различными смыслами и пониманиями.

Переходя более подробно к неопределенности, отметим, что возможно выделить, вслед за некоторыми другими исследователями, следующие ее определения или специфические черты:

- положение, когда полностью или отчасти отсутствует информация о возможном состоянии внешней среды;
- ситуация, когда частично отсутствует информация о возможном состоянии данного хозяйствующего субъекта;
- нехватка информации о том, в каких условиях будет проходить экономическая деятельность;
- низкая степень прогнозируемости конкретной экономической деятельности.

В западной и российской экономической литературе существует мнение, что близость понятий риск и неопределенность, а также частое использование их как синонимов объясняется тем, что оба термина ассоциируются с отсутствием или недостатком определенности. Другое дело, как мы уже отмечали, что оба эти понятия перегружены многозначностью. Отсюда использование в литературе двух основных подходов: информационного и оценочного.

Первый – информационный подход базируется на представлении о том, что отличия риска от неопределенности определяются объемом доступной информации о сложившейся ситуации. Этот подход имеет прямое генетическое отношение к идеям Найта и, главное, его понятию «измеряемая неопределенность». Подход позволяет делать разграничение между «измеримой» и «неизмеримой» неопределенностями.

Оценочный подход основан на мнении, что отличия между риском и неопределенностью состоят в субъективном отношении к реализации того или иного результата событий. Здесь во главу угла многовариантность развития, его неоднозначность, если речь идет о неопределенности.

Тут есть определенная проблема, связанная с тем, что в подавляющем большинстве современных исследованиях риск это не только опасность, но и возможность. Однако сам подход, в котором главное – оценка, вызванная недостатком полной информации, - едва ли может быть поставлен под сомнение. Субъективность оценки риска будет всегда. Дело не только в том, что различные лица могут различно относиться к возможности появления неблагоприятных исходов. При всех математически структурированных оценках риска как такового неизбежен фактор субъективного восприятия полученной информации.

Как бы то ни было, следует отметить, что понятия риск и неопределенность имеют много общего и применяются для фиксации

отсутствия или недостатка определенности.

Второе. Налицо слишком большая разбросанность точек зрения в отношении термина «риск». Это, как представляется, говорит о серьезных проблемах в науке и практике о рисках. На этом фоне не следует удивляться, что в ряде случаев недооценка или неправильная оценка рисков приводила известные компании к явным неудачам.

Третье. Традиционная точка зрения относительно риска по-прежнему очень часто встречается в современной литературе. Причем этот подход остается характерным не только для отечественной, но и для западной литературы. Иными словами, риск рассматривается главным образом как возможность проигрыша. Причем данная точка зрения встречается не только в научной литературе, но и в практических разработках. Признаков сдвига на этом направлении пока не видно.

Четвертое. Найт ввел понятие «неопределенность» как нечто, связанное с риском, но отдельное от него. Однако до сих пор в науке не было сделано ни одного сколько-нибудь существенного шага вперед по сравнению с его взглядами. С одной стороны, общее мнение состоит в том, что он был прав в своих послылках. С другой стороны, нет развития его идеи. Ситуация парадоксальная. Следует добавить к этому, что в теоретических работах в настоящее время все чаще риск рассматривается как неопределенность или как нечто синонимичное.

Пятое. В большинстве определений, присущих новому подходу к понятию «риск», только декларируется возможность выигрыша, причем в самом общем смысле слова, как принцип. При дальнейшем описании и расшифровывании риска упор делается все же на опасности потерь. Это – примечательная особенность современной литературы.

Шестое. Возможность выигрыша опять же только упоминается, однако не расшифровывается. Примечательно, что такой подход возможен даже при анализе рисков со стороны рейтинговых компаний, которые имеют наиболее развернутые методики и наибольшие возможности для анализа.

На этом фоне допустимо, как представляется, высказать следующую гипотезу. Одна из основных проблем различных подходов исследователей к понятию «риск» состоит в том, что они ориентируются на стандартную идею о существовании нескольких видов риска (бизнес-риск, операционный риск, финансовый риск и т.д.). При этом не принимается во внимание тот факт, что само деление риска носит главным образом инструментальный характер.

На деле же риск, как можно предположить, един. Скажем, экологический риск едва ли можно представить в отрыве от, например, политического и финансового. Это же соображение касается и других видов риска.

Использованные источники:

1. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: [Текст]:/ Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: [Текст]:/ Учеб. пособие для

вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

3. Слепухов Ю.А. Страхование: [Текст]:/ Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2006.

4. Теория и практика страхования: [Текст]:/ Учеб. пособие / Под ред. К.Е. Турбиной. М.: Анкил, 2003.

Павлов А.В.

менеджер

консалтинговая компания ООО «МГ Систем»

Россия, г. Тольятти

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АВТОСЕРВИСА

Каждое предприятие в процессе своей деятельности, на определенных этапах развития и в различных ситуациях нуждается в получении тех или иных консультационных услуг, предоставляемых специализированными организациями. Степень востребованности таких услуг зависит от целого ряда факторов, прежде всего от характера самих услуг. Консалтинговые услуги могут обслуживать как текущую деятельность предприятия — и потребность в них будет достаточно стабильной (бухгалтерское обслуживание, доступ в Интернет, предоставление информации и баз данных, реклама товаров и услуг и пр.), так и проблемные ситуации, которые периодически возникают на предприятиях (консультации по финансовым и юридическим вопросам, поиск партнеров, подбор кадров, регистрация и ликвидация предприятий и пр.). Кроме того, степень востребованности консалтинговых услуг зависит от внутренних характеристик предприятия, таких, как финансовое положение, наличие собственных профильных специалистов, положение на рынке и т.д.

Анализ рынка автосервисных услуг показывает наличие определенных проблем в его функционировании, в том числе отсутствие общей стратегии его развития [3]. Для формирования цивилизованного рынка автосервисных услуг необходимо определить основные направления развития и совершенствования современной сети предприятий автосервиса, повышения качества технического обслуживания, ремонта автомобилей и других аспектов рынка услуг автосервиса (таблица 1).

Таблица 1 - Основные направления развития рынка услуг предприятий автосервиса в крупном городе

Направление развития	Основные мероприятия
1. Проведение мониторинга услуг автосервиса	изучение спроса и предложения на услуги автосервиса; прогноз развития автосервиса в количественных и качественных параметрах (предпочтения); оптимальное размещение автосервиса с учетом плотности транспортных потоков
2. Развитие системы инвестирования и ресурсного обеспечения	создание условий для привлечения инвестиций; определение материально-технической базы для обмена и пополнения ресурсов
3. Развитие системы кадрового обеспечения	определение количества и качества кадрового состава в зависимости от прогнозируемого уровня обслуживания;

	развитие компетенций персонала в зависимости от требований рынка
4. Совершенствование технического обслуживания и ремонта	внедрение передовых методов технического обслуживания, технологий; обновление и модернизация технической базы
5. Совершенствование экологической, санитарной и пожарной безопасности	использование ресурсосберегающих технологий; предотвращение вредных выбросов в атмосферу; предупреждение пожароопасных ситуаций
6. Развитие информационного и методического обеспечения	создание базы данных по спросу и предложению на автосервисные услуги; обеспечение электронного документооборота
7. Государственное регулирование рынка услуг предприятий автосервиса	координация регулирующих воздействий со стороны; департамента потребительского рынка и услуг; повышение требований к уровню и качеству обслуживания на базе лицензирования и сертификации услуг автосервиса; создание условий для нормальной конкуренции
8. Совершенствование нормативно-правовой базы функционирования рынка услуг автосервиса	совершенствование федерального и регионального законодательства; обновление и совершенствование положений по ТО и ремонту автотранспортных средств, правил технической эксплуатации
9. Развитие сети предприятий автосервиса	приближение услуг к потребителю; расширение ассортимента оказываемых услуг за счет развития ступенчатой сети специализированных и комплексных предприятий

В конкурентной среде побеждают организации, обладающие самыми высокими динамическими возможностями:

- адекватно и быстро воспринимать изменяющиеся потребности и тенденции развития рынка;
- своевременно формулировать видение будущего компании с учетом изменений на рынке;
- в кратчайшие сроки развивать требуемые компетенции, обеспечивающие конкурентные преимущества;
- быстро и эффективно проводить изменения, усиливающие позиции компании на рынке, обеспечивая поддержку этих изменений персоналом компании.

Как считают некоторые ученые, поддержать малого предпринимателя в преодолении современных трудностей ведения бизнеса, обеспечить его некоторым инструментом успешного развития своего дела может создание и развитие сферы управленческого консультирования [1]. Только повысив интеллектуальный уровень управления малыми и средними предприятиями автосервиса, можно привести их к ясному пониманию целесообразности передачи многих функций управления и обслуживания специальным консалтинговым организациям.

С учетом основных факторов спроса и предложения на рынке

автосервисных услуг были определены основные направления и содержание консалтинга для малых и средних предприятий в данной сфере бизнеса [2] (таблица 2)

Таблица 2 - Основные направления и содержание консалтинга для малых и средних предприятий автосервиса

№ п/п	Направления консультирования	Вопросы консультирования
1	Организационное развитие	Разработка продукции, ее совершенствование и адаптация, где может делаться акцент на установление цен, ведение бухгалтерского учета и финансовое планирование, подбор и мотивацию персонала
2	Внутренний, или экспертный, маркетинг	Заключение субподрядных договоров, рекламу и продвижение товара и (или) услуги на рынок
3	Материально-техническое обеспечение и управление запасами	Определение приоритетных поставщиков, выбор оптимальной системы управления запасами
4	Выбор технологии и решения технических проблем	Определение требований к профессиональным знаниям рабочих и специалистов функциональных служб, оборудованию, размещению и обслуживанию рабочих мест и др.
5	Финансовое обеспечение	Консультации по потенциальным источникам финансирования и помощь в получении доступа к финансам, например в подготовке бизнес-планов
6	Развитие кадрового потенциала	Определение потребностей в повышении квалификации работников и владельцев, руководителей, а также в выявлении потенциальных источников повышения квалификации
7	Правовое консультирование	Разъяснение государственных законов и работа с соответствующими документами, включая налоги и юридические вопросы, такие как объединение предприятий, регистрация, лицензирование, субсидии и т.д.
8	Развитие системы качества	Контроль качества и стандартизация с целью соответствия международным требованиям в условиях вступления в ВТО

Таким образом, в результате обоснования консалтингового обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса автосервиса можно сделать следующие выводы:

Рынок услуг автосервиса развивается на стыке и в неразрывной связи со многими отраслями народного хозяйства, деятельность хозяйственных субъектов которых в совокупности представляет комплекс обслуживания автотранспорта и автовладельцев. Предприятия по техническому ремонту и обслуживанию автотранспортных средств являются основным звеном по оказанию комплекса услуг автосервиса широкого спектра.

Наиболее существенными неценовыми факторами развития

автосервисных услуг являются качество и комплексность обслуживания на основе использования своевременной информации о тенденциях развития и требованиях рынка, поэтому для инновационного развития предприятий автосервиса, необходимо использование главного, на наш взгляд, ресурса – знаний. Так как более 90% предприятий автосервиса представляют малые и средние формы предпринимательства, ограниченные по своим ресурсным возможностям, предоставление знаний для них возможно на основе использования консалтинговых услуг.

С учетом основных факторов спроса и предложения на рынке автосервисных услуг определены основные направления и содержание консалтинга для инновационного развития малых и средних предприятий в данной сфере бизнеса.

Использованные источники:

1. Кулапина Г.М., Маркова О.В. Консалтинг как фактор развития малого бизнеса [Текст] // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2010. № 1. С. 161-163.
2. Кулапина Г.М., Маркова О.В. Факторы и необходимые условия управления инновационным развитием экономики региона // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2013. № 4. С. 28-31.
3. Маркетинговое исследование «Российский рынок автосервисных услуг в 2010-2015 гг. и прогноз на 2016-2020 гг.» [Электронный ресурс] URL: <http://marketing.rbc.ru/research/> (дата обращения: 17.03.2016)

*Павлова А.М.
студент 244 группы
экономический факультет
ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты проведения анализа денежных потоков.

Ключевые слова: денежные потоки, денежные средства, управление, прямой метод, косвенный метод

Основная цель анализа денежных потоков — выявление причин дефицита или излишка денежных средств, определение источников их поступления и путей их использования для контроля за текущей платежеспособностью предприятия. Для этой цели рекомендуется использовать как прямой, так и косвенный методы измерения денежных потоков. Чтобы эффективно управлять денежными потоками, необходимо знать: сумму денежных средств за определенный период времени; основные элементы денежных потоков; виды деятельности, которые в наибольшей степени влияют на тот или иной поток денежных средств [1].

Расчет потоков денежных средств может осуществляться двумя

методами — прямым и косвенным. Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по счетам предприятия. Объект — выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг). Этот метод хорош тем, что позволяет: показать основные источники получения денежных средств и направления использования денежных средств; сделать быстрые и точные выводы о достаточности денежных средств для платежей по текущим обязательствам предприятия; установить взаимосвязь между объемом реализации продукции и поступившей за отчетный период суммой денежных средств; установить статьи, которые формируют наибольший приток и отток денежных средств; использовать полученную информацию для прогнозирования денежных потоков; контролировать, куда расходуются и откуда поступают денежные средства [5].

При долгосрочном использовании прямого метода расчета величины денежных потоков существует возможность оценить уровень ликвидности предприятия. Этот метод непосредственно связан с регистрами бухгалтерского учета. Он удобен для расчета показателей и контроля за поступлением и расходованием денежных средств. Отчет о движении денежных средств предприятия составляется на основе использования этого метода. Недостаток все же у данного метода есть: он не учитывает взаимосвязи полученного положительного финансового результата.

Сумма полученной чистой прибыли может существенно отличаться от величины поступления денежных средств, так как не редко предприятие берет кредиты и заемные средства у кредитных организаций. Приобретение активов долгосрочного характера на размер выручки не влияет, а вот их реализация влияет. На величину финансового результата оказывают влияние расходы, не сопровождаемые движением денежных средств. Например, амортизация.

Косвенный метод расчета потока денежных средств основан на анализе статей бухгалтерского баланса предприятия и отчета о его Прибылях и убытках. С помощью данного метода: можно определить, как влияет полученная прибыль на изменение величины денежных средств; показать взаимосвязь между различными видами деятельности предприятия; установить соотношение между чистой прибылью и изменениями в активах предприятия за отчетный период; выявить наименее прибыльные места в деятельности организации и разработать пути выхода из критической ситуации, разработав новые планы по увеличению объемов производства продукции, работ (услуг). Однако, данный метод очень трудоемкий, так как при составлении аналитического отчета внешним пользователем требуется привлекать внутренние данные бухгалтерского учета.

Расчет денежных потоков косвенным методом ведется от показателя чистой прибыли с необходимыми корректировками ее на статьи, не отражающие движение реальных денег по соответствующим счетам. Корректировки могут, как увеличивать, так и уменьшать показатель чистой прибыли. Наиболее существенными корректировками являются следующие:

Прибавляются к чистой прибыли: начисленная за период амортизация

основных фондов и нематериальных активов; уменьшение дебиторской задолженности; уменьшение остатков товарно-материальных ценностей; уменьшение расходов будущих периодов; увеличение кредиторской задолженности; уменьшение НДС по приобретенным ценностям и др.

Вычитаются из чистой прибыли: переоценка стоимости основных средств; увеличение дебиторской задолженности; увеличение остатков ТМЦ; увеличение расходов будущих периодов; уменьшение кредиторской задолженности; использование резервов; увеличение НДС по приобретенным ценностям и т. п. [5].

Между тем при проведении анализа финансового состояния организации рекомендуется использовать оба метода (прямой и косвенный), так как у каждого метода есть свои плюсы и минусы, и они дополняют друг друга, предоставляя реальное представление о движении потока денежных средств на предприятии за анализируемый период.

Как уже отмечено ранее, движение денежных средств может быть обусловлено разными сторонами деятельности организации, поэтому в смете и в отчете о движении денежных средств поступления и расходы представлены в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

За базу для сравнения при анализе денежных потоков принимают предыдущий период либо смету (план) движения денежных средств [7].

Кроме того, для оценки достаточности денежных средств рассчитывают следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости денежных средств (число оборотов в течение анализируемого периода):

$$K_{\text{оас}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средние остатки денежных средств}}$$

(1)

• длительность оборота в днях — Додс:

$$D_{\text{оас}} = \frac{\text{Средние остатки денежных средств}}{\text{Выручка от реализации}} \times T,$$

(2)

где T — длительность анализируемого периода, дни.

При анализе потоков денежных средств предприятия важное место занимает оценка процессов получения предприятием денежных средств за реализованную продукцию (коэффициент инкассации). Коэффициенты инкассации выражают процент ожидаемых денежных поступлений от продаж в соответствующем интервале времени от момента реализации продукции. Значения коэффициентов инкассации позволяют определить, в какой момент и в какой сумме ожидается поступление денежных средств на расчетный счет предприятия от продаж соответствующего периода.

Расчет коэффициентов инкассации ($K_{\text{и}}$) осуществляется по формуле:

$$K_{\text{и}} = \frac{\text{Изменение дебиторской задолженности в интервале } t}{\text{Продажи месяца } j},$$

(3)

Где t — первый месяц отгрузки;
 j — 1-й, 2-й, 3-й, ..., n -й месяц продаж.

В нормальной ситуации текущая деятельность организации должна обеспечивать поступление денежных средств, которые полностью покрывают либо расходы денежных средств по инвестиционной деятельности, либо большую часть использования средств по инвестиционной деятельности с привлечением поступления средств по финансовой деятельности для покрытия оставшейся части расходов денежных средств на инвестиционные нужды.

Дальнейший анализ движения денежных средств должен предусматривать детальное изучение структуры поступлений и расходования денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности [4].

Следующим шагом оценивают тенденции, уровень и разброс денежных потоков во времени. Чем больше разброс колебаний, больше дисперсия, тем более рисковым является предприятие [6].

На следующем этапе анализа выясняются причины отрицательного результата движения денежных средств, если таковой имеет место. Основными внутренними причинами его могут быть: недостаточная рентабельность продаж, которая не в состоянии покрыть нормальную потребность в оборотном капитале вследствие инфляции; быстрый рост и расширение производства; снижение объемов реализации из-за потери потребителей; замедление оборачиваемости оборотных средств; нерациональная дивидендная политика; высокая доля заемного капитала; слабое финансовое планирование и т. п.

Среди внешних причин наиболее распространенными являются: неплатежи, инфляция, рост цен на энергоносители, конкуренция, рост процентных ставок [3].

Развивающееся предприятие не редко имеет отрицательный денежный поток, так как рост объемов производства требует много затрат, поэтому часто предприятие покрывают эти отрицательные результаты за счет кредитов и займов. Из этого следует, что необходимо изучить, куда в наибольшей степени расходуются денежные средства предприятия, так как при наличии высокой доходности оно имеет возможность покрыть свои обязательства и генерировать значительный денежный поток в будущем [2].

Использованные источники:

1. Иванова О.Е. THE SENSITIVITY ANALYSIS IN THE DECISION-MAKING PROCESS.// Научный альманах. 2015. № 11-1 (13). С. 254-258.
2. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Анализ эффективности использования денежных средств.// Science Time. 2015. № 8 (20). С. 192-199.
3. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Повышение эффективности использования оборотных активов.// Science Time. 2015. № 8 (20). С. 200-206.
4. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Анализ наличия, движения оборотных активов и основные мероприятия по повышению их эффективности.//

Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). С. 826-833.

5. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Анализ денежных средств с использованием прямого и косвенного метода. // Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). С. 834-843.

6. Солдатова Л.И. Организация учета особо ценного имущества в бюджетном медицинском учреждении. // Бухучет в здравоохранении. 2014. № 10. С. 68-72.

7. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Документальное оформление расчетов с персоналом по оплате труда в бюджетном учреждении. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5. С. 207-210.

Парамонов П. Ф., доктор экономических наук

профессор

Халявка И. Е., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «КубГАУ»

Россия, г. Краснодар

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Аннотация: В статье рассматривается процесс формирования агропродовольственного рынка, его институтов и инфраструктуры. Одним из приоритетных направлений этого процесса является развитие кооперации и агропромышленной интеграции, что позволяет иметь структуру рынка с минимальным числом перекупщиков и посредников, когда максимум экономической выгоды получают сельскохозяйственные товаропроизводители и переработчики. Авторами детально изучаются экономические преимущества кооперации и агропромышленной интеграции, система кооперации в АПК, принципы функционирования кооперативных формирований и их экономическая эффективность.

Ключевые слова: агропродовольственный рынок, кооперация, агропромышленная интеграция, диверсификация.

Paramonov P. F., Dr. Econ. Sci., professor,

Khalyavka I. E., Cand. Econ. Sci., associate professor,

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

THE PRIORITY DIRECTIONS OF AGRIFOOD MARKET DEVELOPMENT

Abstract: The article deals with the agrifood market formation and the creation of its institutes and infrastructure. One of the priorities of this process is the cooperation and agroindustrial integration development. This fact allows us to have a market structure with a minimal number of dealers and intermediaries. As a result, agricultural producers and processors receive the maximum economic benefits. The authors are thoroughly studying the cooperation and agroindustrial integration economic benefits, the cooperation system in agroindustrial complex,

the creation principles and economic efficiency of cooperatives.

Keywords: *agrifood market, cooperation, agroindustrial integration, diversification.*

Современный агропродовольственный рынок – это сложное структурное образование. Одним из направлений адаптации сельскохозяйственных предприятий к современным рыночным институтам является развитие интеграционных процессов и различных форм сотрудничества в АПК, которые позволяют реализовать внешние резервы усиления своей конкурентоспособности, обеспечить получение так называемого синергетического эффекта, который невозможно получить в условиях автономного функционирования производственных звеньев. Сельскохозяйственные предприятия и крестьянские хозяйства, объединяясь в кооперативы, стабилизируют производство и сбыт готовой продукции, обеспечивают получение справедливой части экономической выгоды, создают прочную основу для перспективного прогнозирования своей дальнейшей деятельности. Перерабатывающие предприятия, в свою очередь, получают надежную сырьевую базу, эффективную товаропроводящую сеть, стабильные доходы.

Иногда субъекты рынка неохотно идут на развитие различных форм кооперирования, так как берут верх экономический эгоизм и стремление обогатиться за счет партнера. Подобная проблема некооперативного поведения субъектов рынка в теории игр получила название «дилемма заключенного» (несмотря на наименование, эта модель применяется не только по отношению к преступникам, но и применительно к общественным благам, процессам рыночного ценообразования и т. д.) [2]. Предположим, двое заключенных (X и Y) обвиняются в совместном преступлении, которое карается пятнадцатью годами лишения свободы. При этом, если один из них признается в содеянном и переложит инициативу преступления на другого, то ему сократят срок заключения до двух лет, а другой получит сполна (15 лет). Если в преступлении сознаются оба, то они получают по пять лет. Однако, если X, и Y будут отрицать свою причастность к преступлению, то их отпустят на свободу в связи с недостатком улик. Но для этого обоим преступникам нужно стовориться, т. е. начать сотрудничать. В теории игр заключенные содержатся в разных камерах и не могут согласовать свое поведение на допросе (поэтому чаще всего выбирается вариант «сознался», т. е. достигается равновесие по Нэшу), на практике же субъекты хозяйствования могут свободно обмениваться информацией, что позволяет принимать Парето-эффективные решения, максимизирующие полезность обеих сторон. Таким образом, для понимания того, что общий интерес ведет к получению максимальной индивидуальной выгоды, всегда нужна инициатива одного или нескольких хозяйствующих субъектов, и тогда ситуация начинает развиваться в нужном направлении.

Кооперация – широко распространенное в современной хозяйственной

жизни социально-экономическое явление. Она выступает как экономическое взаимодействие физических и юридических лиц на основе объединения разнообразных ресурсов с целью удовлетворения социально-экономических потребностей своих членов. Частная собственность в условиях развития различных форм кооперации постепенно трансформируется в более эффективную интегрированную собственность, масштабы которой возрастают под воздействием концентрации капитала. Сотрудничество сельскохозяйственных товаропроизводителей обеспечивает значительный экономический эффект. Оно позволяет осуществлять концентрацию производственных ресурсов, использовать выгоды углубления специализации и повышения уровня концентрации агропромышленного производства, создавать на долевых началах различные предпринимательские структуры, осуществлять координацию деятельности участников кооператива и защиту их интересов. В условиях рыночной экономики кооперация становится не только экономической потребностью сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и важным средством формирования цивилизованного аграрного рынка, коллективной защиты интересов сельскохозяйственных предприятий и крестьянских хозяйств. Путь этот не простой, требует времени, инвестиций, изменения нравственно-психологических установок руководителей и специалистов, формирования корпоративной этики и культуры.

В течение нескольких десятилетий в США и Западной Европе в основном развивались такие традиционные формы сельскохозяйственной кооперации как сбытовая, снабженческая, потребительская и сервисная. В последние годы эти кооперативы существенно трансформировались, так как произошло их слияние либо по горизонтали, либо по вертикали. Причем вертикальная интеграция осуществляется двумя путями – через концентрацию (например, в США, Канаде) или полную интеграцию (в Японии и ряде стран ЕС).

Новые направления кооперации характеризуются, с одной стороны, созданием лизинговых и венчурных объединений, с другой стороны – изменением роли традиционных, в первую очередь, сервисных кооперативов. Образуются крупные специализированные кооперативы, которые занимаются медицинским обслуживанием, страхованием, содержанием электрических и телефонных сетей, других коммуникаций. Процесс концентрации привел к формированию многоступенчатой организованной структуры: фермер – местный кооператив – региональный кооператив – национальный отраслевой кооператив. В странах ЕС стимулируется развитие транснациональных управленческих и финансовых кооперативных формирований.

Деятельность современного сельхозпредприятия и крестьянского хозяйства, ориентированного на рынок, невозможна без разветвленной системы внешних экономических связей с другими хозяйствующими субъектами, с покупателями произведенной продукции, с поставщиками материально-технических ресурсов, с финансовыми структурами,

сервисными организациями и т.д. По мере ускорения научно-технического прогресса, углубления общественного разделения труда такие связи расширяются, приобретают стабильный характер, а система кооперации в агропромышленном комплексе становится все более сложной и разветвленной. В качестве субъектов кооперации выступают не только работники, но и технологически связанные структурные подразделения предприятия, а также предприятия, организации, финансовые структуры, крестьянские хозяйства, хозяйства населения, кооперативные объединения (второго, третьего и *n*-го уровня).

Межхозяйственная кооперация означает экономическое сотрудничество хозяйствующих субъектов путем организации смешанных или совместных предприятий в виде:

- корпоративных формирований как уставных объединений, чаще в форме АО, для сотрудничества сельскохозяйственных и других предприятий АПК, финансовых, торговых и других структур в инвестиционной, инновационной, маркетинговой, научно-технической деятельности, материально-техническом обеспечении и др.;

- специализированных, отраслевых, агропромышленных союзов, ассоциаций, членами которых являются сельскохозяйственные, промышленные, агросервисные предприятия и другие организации АПК, создаваемые для координации своей деятельности в различных сферах и защиты своих интересов.

Развитие экономических связей проявляется не только в различных формах кооперации хозяйствующих субъектов, но и сама кооперация содействует формированию стабильных, долговременных взаимоотношений сельхозпредприятий, крестьянских хозяйств со своими партнерами. Можно выделить следующие формы кооперации в АПК:

- договорная, исторически первая и самая распространенная форма сотрудничества хозяйствующих субъектов путем заключения различных договоров, в том числе о совместной деятельности, или создания договорных объединений (консорциумов, синдикатов, пулов);

- горизонтальная кооперация – форма межхозяйственных связей сельскохозяйственных товаропроизводителей, занятых производством определенной продукции;

- вертикальная кооперация (агропромышленная интеграция) – форма экономических связей, основанная на комбинировании сельскохозяйственного и технологически связанного с ним промышленного производства в рамках одного предприятия или на тесном сотрудничестве технологически связанных между собой предприятий, занятых производством сельскохозяйственного сырья, его переработкой, транспортировкой, хранением и реализацией готовой продукции;

- конгломеративная кооперация (диверсификация) – форма экономических связей, основанная на комбинировании технологически не связанных друг с другом производств, видов хозяйственной деятельности,

предприятий;

– кооперация хозяйствующих субъектов на основе «системы участия» в уставном капитале друг друга, когда технологически связанные предприятия взаимно владеют пакетами акций, обеспечивая тем самым более тесное их взаимодействие, заинтересованность в успешной работе каждого предприятия, более справедливое распределение экономической выгоды (через дивиденды);

– кооперация хозяйствующих субъектов в предпринимательских структурах холдингового типа (холдинговые компании), когда холдинг (материнская организация) взаимодействует с одним или несколькими предприятиями (дочерними) на основе владения.

Привлекательность и эффективность всех форм кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей и других субъектов АПК проявляется при соблюдении двух принципов:

– принципа экономической выгоды – каждый из участников кооперации получает дохода (прибыли) на единицу вложенного капитала больше, чем при самостоятельном варианте хозяйствования;

– принципа экономического паритета – доход (прибыль), полученный от реализации конечного продукта (на завершающем звене технологической цепи), распределяется среди участников кооперации пропорционально величине вложенного капитала (или по другим показателям).

Распространенной формой кооперирования сельскохозяйственных товаропроизводителей друг с другом, а также с перерабатывающими, агросервисными и другими предприятиями является договорная форма [1], т.е. на основе заключения различных хозяйственных договоров (поставки, купли-продажи, подряда и т. д.). Договорная форма сотрудничества основана на том, что каждому хозяйству невыгодно, а часто и невозможно, производить для себя все то, что требуется для производства и его обслуживания. Поэтому сельскохозяйственные товаропроизводители путем заключения договоров с другими хозяйствами устанавливают выгодные экономические связи с целью удовлетворения собственных потребностей в различных видах продукции и услуг. За последние годы эта форма совершенствуется, получает новый импульс развития. Теперь сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, технологически тесно связанные друг с другом, могут устанавливать свои взаимоотношения путем заключения договора простого товарищества, т. е. договора о совместной деятельности. Участники договора объединяют свои вклады, могут иметь общее имущество и осуществляют свою совместную предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Полученная от совместной деятельности продукция и доходы являются их общей долевой собственностью. Все экономические взаимоотношения участников регулируются договором или дополнительными соглашениями (квоты, цены и тарифы, порядок распределения прибыли и т. д.).

Горизонтальная кооперация развивается в основном в форме создания

специализированными сельскохозяйственными предприятиями объединений, ассоциаций, союзов как некоммерческих организаций или в форме договорных объединений сельхозпредприятий на принципах технологической специализации. Необходимо иметь в виду, что в сельском хозяйстве постепенно проявляется тенденция, в том числе и в развитых странах, вытеснения горизонтальной кооперации вертикальной, т. е. межотраслевыми (агропромышленными) корпорациями.

Вертикальная кооперация представляет собой процесс агропромышленной интеграции. Масштаб и глубина агропромышленной интеграции в современных условиях во многом определяют вектор и уровень развития сельского хозяйства. Высокий уровень концентрации и специализации производства в сельскохозяйственных предприятиях создает объективную основу для развития тесных межотраслевых связей, интеграции с предприятиями других отраслей экономики, обеспечивающих доведение готовой продукции до конечного потребителя. В результате происходит создание агропромышленных предприятий и формирований как формы организации комбинированного производства. Экономические преимущества агропромышленной интеграции выражаются в ускорении доведения высококачественного продукта до конечного потребителя, дальнейшем углублении специализации и повышении уровня концентрации, обеспечении согласованного ритма и пропорциональности между различными частями комбинированного производства, в повышении эффективности использования производственных ресурсов и производства в целом.

В процессе взаимодействия хозяйствующих субъектов на рынке далеко не всегда происходит справедливое распределение экономической выгоды. Неоправданное перемещение дохода возникает в случае асимметричного рынка, когда один из участников рынка использует свою экономическую власть для давления на партнеров, доводя их до бедственного положения. Агропромышленная интеграция как раз позволяет гармонизировать взаимоотношения ее участников, чтобы каждый получил адекватный доход от реализации конечной продукции. Сочетание сельскохозяйственного и промышленного производства осуществляется не только в рамках одного предприятия, но и в совокупности технологически связанных предприятий, входящих в состав одной организации, агропромышленного формирования. Специализированные сельскохозяйственные, промышленные, агропромышленные, транспортные и другие организации, осуществляют под координирующим руководством на основе специализации, кооперации и комбинирования производства переработку, хранение, транспортировку и реализацию конечной продукции при централизации ряда хозяйственных и других функций [1].

Конгломеративная кооперация (иначе говоря, диверсификация производства) получает распространение в узкоспециализированных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях с целью снижения рисков и более выгодного вложения капитала в те производства, которые

технологически не связаны с основным производством. Межотраслевой перелив капитала происходит в соответствии с законами рыночной экономики и неудивительно, что сахарные заводы, мясокомбинаты открывают цеха по производству пива, одежды, макарон и т. д.

Появляется кооперация предприятий на основе «системы участия», когда предприятия владеют крупными пакетами акций друг друга. Это обеспечивает стабильность, долгосрочность сотрудничества, взаимную поддержку, а главное – более справедливое распределение экономической выгоды.

В современных условиях развивается также форма кооперации предприятий по холдинговому типу (холдинговые компании), когда материнская организация владеет контрольным пакетом акций других (дочерних) предприятий, которые находятся под ее управленческим, экономическим контролем. Холдинг может иметь разветвленную сеть предприятий, находящихся в тесной кооперации друг с другом.

Развитие форм горизонтальной и вертикальной кооперации может и должно осуществляться на основе саморегуляции, т. е. когда сами хозяйствующие субъекты АПК, исходя из своих экономических интересов и экономической выгоды, добровольно выбирают различные формы кооперации – от простых (договорных) до более сложных. И в том, и в другом случае это является отражением усиления идеологии сотрудничества сельскохозяйственных товаропроизводителей в интересах достижения наибольшей экономической выгоды для каждого в отдельности и общества в целом.

Использованные источники:

1. Парамонов П. Ф. Система производственного обслуживания сельского хозяйства: теория и практика / П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка – Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №05(089). – 2002. – 548 с. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/05/pdf/46.pdf>
2. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М : Дело, 2002. – 864 с.

*Паикова Н.В.
студент 4 курса
факультет-экономический
ФГБОУ ВО РГАУ МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПЛАНИРОВАНИЕ И КОРРЕКТИРОВКА АССОРТИМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОСМЕДЫНЬАГРОПРОМ»

Аннотация: в статье проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия; проанализирована структура оборотных активов, которые в большей степени представлены запасами; для всего

ассортимента продукции составлена бостонская матрица, и таблица маркетинговых стратегий; сравнены убыточные товары и товары с высокой рентабельностью; внесены предложения по улучшению маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: ассортимент, планирование производства, активы предприятия, доход, потребитель, бостонская матрица, точка безубыточности.

Abstract: in the article the analysis of financial and economic activity of the enterprise; analyzes the structure of current Akti-VOV, which is largely represented by the reserves; for all the Assor-timent products made Boston matrix, and table of marketing strategies; unprofitable compared products and products with high profitability; made suggestions to improve marketing activities.

Keywords: assortment, production planning, assets, income, consumer, Boston matrix, point bezzuby-precision.

Сегодня в условиях конкуренции рынок определяет необходимый ему ассортимент, поэтому задачей предприятия является удовлетворить спрос лучше и эффективнее, чем конкуренты. При неоптимальной структуре ассортимента происходит снижение как потенциального, так и реального уровня прибыли, потеря конкурентных позиций на перспективных потребительских и товарных рынках и, как следствие этого, наблюдается снижение экономической устойчивости предприятия.[1. с 58] Поэтому формирование оптимального ассортимента очень актуально для предприятий, стремящихся быть конкурентоспособными.

Рассмотрим ассортиментную политику на примере ОАО «МосМедыньагропром». Данное предприятие – одно из крупнейших передовых сельскохозяйственных предприятий Калужской области. Основным направлением деятельности являются молочно-мясное животноводство на базе собственного полеводства и луговодства. ОАО «МосМедыньагропром» имеет 6 конкурентов по Калужской области и около 9 контрагентов по России. Предприятие производит более 100 наименований продукции. Проанализируем финансово-хозяйственное состояние предприятия за 2013-2014 гг., представленное в таблице 1.

Таблица 1 – Финансово-хозяйственное состояние предприятия

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	Изменение (+/-)
Выручка, тыс. руб.	862 319	951 922	+89 603
Себестоимость продаж, тыс. руб.	882 419	1 032 247	149828
Прибыль от однодневной продажи продукции, тыс. руб.	2 288,6	2 638,5	349,9
Коэффициент оборачиваемости	0,79	0,82	+0,03
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-60 126	-51 801	+35 508
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	-6,9	-5,4	+1,5

Итак, можно сделать следующий вывод по «проблемным местам». Чистой прибыли у предприятия нет. Убыток составляет 51 801 тыс. руб. Рентабельность продаж так же отрицательная. Это может свидетельствовать

о слабой эффективности работы предприятия. Возможно, какая-то продукция реализуется по заниженной цене, и такая цена не даёт возможности покрыть расходы на производство этого вида продукции. Для того чтобы увидеть причину отрицательной рентабельности необходимо разобраться в структуре оборотных активов предприятия.

Большая часть оборотных активов представлена запасами (82 %), а они, в свою очередь, в большей степени представлены готовой продукцией. Это может быть связано с нерациональным использованием продукции или же с неправильно организованной ассортиментной политикой предприятия.[6, с.90] Чтобы разобраться в ассортименте, можно воспользоваться «Бостонской матрицей» (Рис.1.).

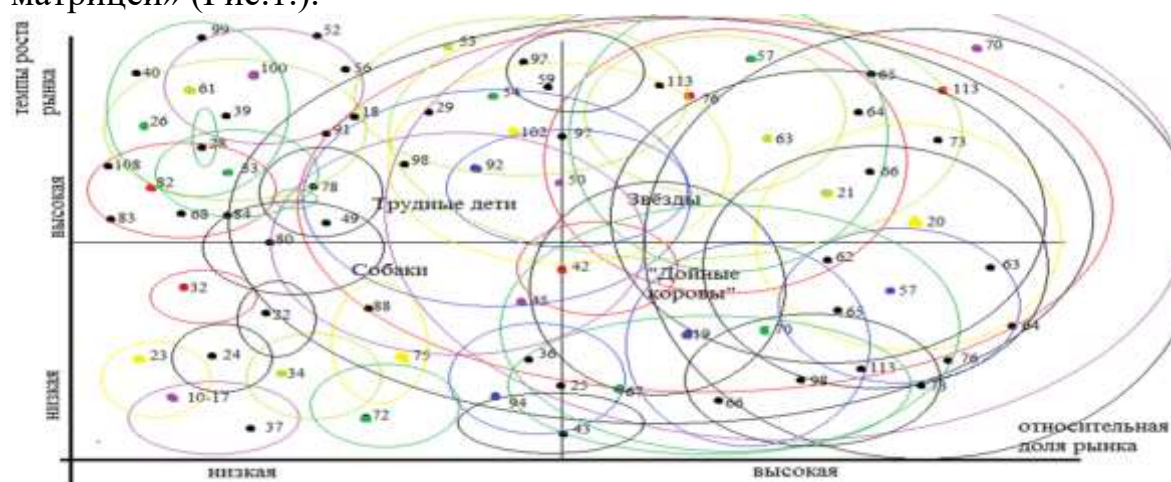


Рисунок 1 – «Бостонская матрица»

Проанализировав бостонскую матрицу и объём продажи продукции в ассортименте на 2014 год, условно составлена стратегия для каждого из полей матрицы. Обратим внимание на позицию «Собаки». Темп роста низкий, доля рынка низкая, продукт, как правило, низкого уровня рентабельности. От «Собак» нужно избавляться. Докажем это, и рассчитаем для 4 видов продукции из поля «Собаки» точку безубыточности (Рис.2). Для наглядности возьмём один продукт из «Звёзд» (молоко).

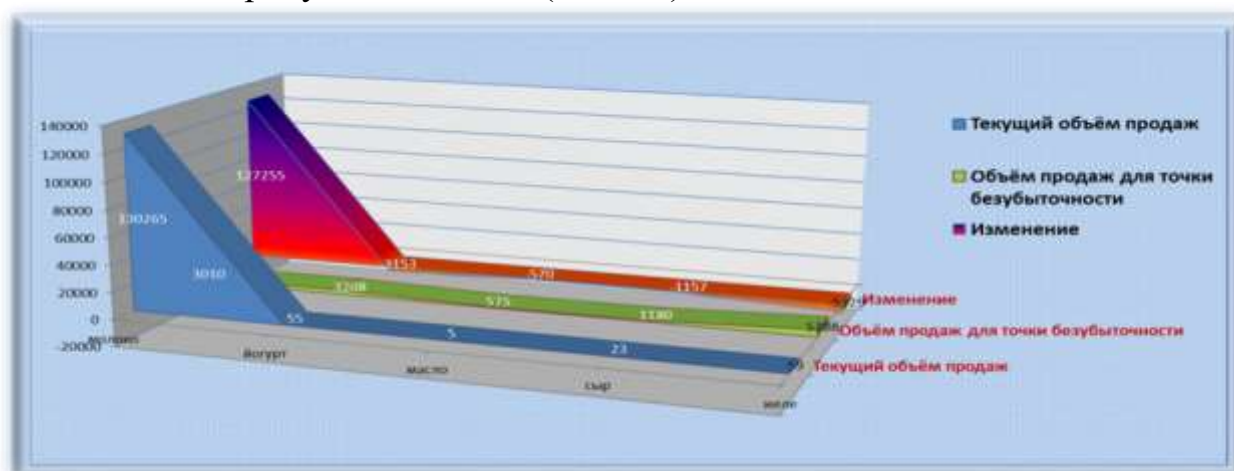


Рисунок 2 – «Диаграмма-расчёт точки безубыточности»

Данная диаграмма говорит о том, что продукция не в состоянии окупить

свою себестоимость полностью, ввиду незначительного объёма продаж. Так, чтобы, например, масло, стало для нас выгодным, объём продаж должен увеличиться минимум на 569 штук, и только тогда продукт будет находиться в точке безубыточности. Проведенное исследование показывает, что ОАО «МосМедынагропром» ведет маркетинговую деятельность не на достаточно высоком уровне. Несколько вариантов улучшения финансово-хозяйственного состояния предприятия: избавление от этих 13 видов продукции с низкой рентабельностью, т.к. затраты на их производство не окупаются, высвобожденные деньги можно вложить в систему скидок; улучшение качества производимой продукции; расширение клиентской базы данных: осуществление поиска новых покупателей; совершенствование технического производства товаров.

Использованные источники:

1. Алескеров Ф.Н., Яровиков А.Н. Ассортимент и качество товаров: управление в регионе. – М.: Азернешр, 2015.
2. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
3. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.
4. Жирнов А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2015. - № 1. – с. 7-10.
5. Жирнов А.В. Сельскохозяйственная специализация районных агропромышленных объединений Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Аграрная наука и образование в реализации национального проекта "Развитие АПК"» Ульяновск. – 2006. – с. 21-23.
6. Жирнов А.В. Совершенствование государственного регулирования АПК / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – Вып. № 5. – 2004. - С. 12-14.
7. Жирнов А.В. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Пензенской области / А.В. Жирнов // материалы Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск. – 2006. – с. 197-202.
8. Жирнов А.В. Участие агробизнеса в развитии сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты» Ульяновск, 2014. – с. 68-73.
9. Лапшин Ю.А. Состояние и перспективы развития материально-технической базы АПК / Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Материалы VII

Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 63-67.

10. Ноздрёва Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. – М.: Финансы и статистика, 2012.

*Переверзева Е.А.
студент 3го курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский институт
Россия, г. Белгород*

СОБЛЮДЕНИЕ НОРМ ЭТИКИ УПРАВЛЕНИЯ И ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются насущные проблемы этики управления и имиджа современных организаций. Также в целях повышения этичности поведения руководителей и рядовых сотрудников предложены определенные мероприятия и методы. Выделены актуальные проблемы связанные с имиджем организации. Помимо этого предлагаются пути решения некоторых отдельных из проблем.

Ключевые слова: имидж организации, этика управления, проблемы имиджа организации.

The article addresses the pressing problems of management ethics and image of modern organizations. Also, in order to improve the ethical conduct of managers and ordinary employees proposed certain measures and methods. Highlighted current problems associated with the image of the organization. In addition, the ways of solving some particular problem.

Keywords: image of the organization, management ethics, the problem of image of the organization.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время вопросы этики и имиджа руководителей достаточно востребованы. Работодатели уделяют все большее внимание вопросам этики деловых и личностных взаимоотношений при отборе персонала и его приеме на работу, а также в процессе непосредственного выполнения сотрудниками своей профессиональной роли. Соблюдение этических норм руководителями является одним из главных критериев оценки профессионализма, как отдельного руководителя, так и организации в целом.

Создание благоприятного имиджа - одно из ключевых звеньев в деятельности организации по продвижению своей продукции на рынок, достижению преимуществ в конкурентной борьбе. Благодаря правильно созданному имиджу компании значительно увеличивается ее стоимость.

Создание имиджа организации формируется из нескольких составляющих: образ руководства, имидж персонала, социальный образ, продуктовый имидж, корпоративная культура, фирменный стиль, бизнес-

составляющая имиджа организации. Каждый сотрудник рассматривается как «лицо» всей организации, по которому будут судить о персонале в целом. В общественном сознании сложились довольно стойкие стереотипы относительно социально-демографического профиля сотрудников определенных учреждений. Важно сломать существующие негативные стереотипы и установки и заменить их позитивными, благотворно влияющими на имидж организации.

Этика - это учение о нравственности, морали; отрасль знания; особая наука, позволяющая рассматривать и оценивать человеческие отношения, а также поведение людей с точки зрения их соответствия некоторым разумным, общепринятым нормам².

Существует 2 вида этики:

- профессиональная этика;
- деловая этика.

Деловая этика - это совокупность этических принципов и норм, которыми должна руководствоваться деятельность организаций и их членов в сфере управления и предпринимательства. Успешному руководителю трудового коллектива необходимо хорошо знать настроение людей; оперативно устранять все то, что мешает им трудиться и работать на благо себя и предприятия; умело контактировать с неформальными вожаками и лидерами своего коллектива, находить с ними общий язык, вовлекать их в общественную деятельность, не бояться делегировать им властные (управленческие) полномочия, заручаться их поддержкой в нравственном воспитании коллектива. Ну, а коллектив, в свою очередь воздействует нравственно на людей до тех пор, пока сам непрерывно нравственно совершенствуется. Следовательно, этика управления - это система нравственных норм, которые определяют поведение субъекта управления в любой управленческой ситуации. Последние требуют совмещения основных управленческих принципов с гуманистическими, нравственными требованиями, что предполагает не только знание основных нравственных норм взаимоотношений между людьми, но и соблюдение их в практической управленческой деятельности. Таким образом, соблюдение общечеловеческих и деловых этических норм в управлении ведет к повышению нравственной обстановки в коллективе и повышению его культурных ценностей.

В целях повышения этичности поведения руководителей и рядовых сотрудников можно использовать следующие мероприятия и методы:

- *этические кодексы* описывают систему общих ценностей и правил этики, которых, по мнению организации, должны бы придерживаться ее работники.

- *«карты этики»* — набор этических правил и рекомендаций, конкретизирующих этический кодекс корпорации для каждого сотрудника

² Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений.- М.: Финансы и статистика, 2013. – с. 208.

компании.

- **комитеты по этике.** Одни организации создают постоянные комитеты по этике для оценки повседневной практики с точки зрения этики, почти все члены таких комитетов - руководители высшего уровня; другие не создают таких комитетов, но нанимают специалиста по этике бизнеса, называемого адвокатом по этике.

- **социальные ревизии** предложены для оценки и составления отчетов о социальном влиянии действий и программ организации. Сторонники социальной ревизии полагают, что отчеты такого типа могут свидетельствовать об уровне социальной ответственности организации.

- **обучение этичному поведению.** Еще один подход, используемый организациями для повышения показателей этичности поведения, - обучение этичному поведению руководителей и рядовых сотрудников.

- **этическая экспертиза** представляет собой всесторонний анализ конкретного аспекта деятельности организации (или конкретного проекта), которая вызывает беспокойство высшего руководства, персонала или общественности и может повлиять на имидж и перспективы организации.

- **этическое консультирование** проводится тогда, когда проблемы организации не могут быть решены силами самой организации из-за сложности и противоречивости ситуации, связанной с конкретными моральными дилеммами, для чего приглашаются компетентные независимые специалисты по этике бизнеса со стороны.

Личность руководителя играет в бизнесе очень важную роль. Часто именно по личности судят о компании в целом. Поэтому проблема формирования имиджа становится для руководителей все более актуальной. Имидж руководителя способствует решению многих проблем организации, помогая осуществлять эффективный менеджмент.

Имидж руководителя³ - это совокупность определённых качеств, которые люди ассоциируют с определённой индивидуальностью личности. Среди них приоритетными следует признать воспитанность, эрудицию, профессионализм. Основными признаками, характеризующими руководителя крупной компании, должны быть четкая постановка целей, готовность к активному общению, убедительность и эффективные действия. Имидж руководителя напрямую определяет имидж самой компании.

Существует несколько вариантов имиджа:

- зеркальный - это имидж, свойственный представлению человека о самом себе;
- текущий - этот имидж характерен для взгляда со стороны;
- желаемый - этот вариант имиджа отражает то, к чему мы стремимся;
- корпоративный - вариант имиджа организации в целом, а не каких-то отдельных подразделений или результатов её работы;

³Макарушкина М. Значение и способ формирования эффективного имиджа руководителя // Управление человеческим потенциалом. М.: - 2012. - № 4. - с. -75.

- множественный - этот вариант имиджа образуется при наличии ряда независимых структур вместо единой корпоративной структуры;

- харизматический – это имидж, которому приписывается образ вождя, лидера;

- закрытый – данный вариант имиджа интересен тем, что каждый из потребителей может вписывать в него те черты, которые сам считает наиболее убедительными.

- мифологический – имидж, под которым будем понимать поведение лидера, те или иные сложившиеся в данном обществе мифы.

В связи с этим, можно сформулировать следующие основные компоненты имиджа делового человека⁴:

1. Внешний облик (манера одеваться);

2. Тактика общения (умелая ориентация в конкретной ситуации, владение механизмами психологического воздействия и т.д.);

3. Деловой этикет и протокол.

4. Этика делового общения.

Понятно, что имидж любой фирмы, организации не остается неизменным. В связи с этим необходимо постоянно следить за уже имеющимся, сформированным имиджем: позиционировать его, рекламировать, отстранять от конкурентов и т.д. Однако основная проблема работы с имиджем фирмы, компании - это создание, конструирование максимально благоприятного образа организации в глазах общественности (клиентов, партнеров, конкурентов, средств массовой информации).

Второй не менее важной проблемой является то, что на сегодняшний день в России нет достаточного уровня необходимых знаний, теорий и исследований в области имиджа организации. Это можно объяснить тем, что понятие «имидж организации» появилось и изучается не так давно.

Следующей проблемой является то, что зачастую имидж организации не соответствует имиджу руководителя, сотрудников или предлагаемой продукции. Такая проблема отсутствия целостности имиджа прослеживается во многих компаниях.

Самой актуальной, на мой взгляд, проблемой имиджа организации на сегодняшний день является отсутствие четко сформулированной миссии и стратегической цели в компании. Ведь именно они представляют на рынке полноценную картину деятельности и предназначения предприятия и, в конечном счете, определяют его имидж. Отсутствие этих двух составляющих ведет к тому, что у государства, партнеров, потребителей и даже персонала организации нет представления о деятельности компании, с которой они сотрудничают и на которую работают, следовательно, у предприятия нет имиджа, способствующего успеху предприятия.

Подводя итог, следует отметить, что на современном этапе наблюдаются следующие проблемы, связанные с имиджем организации:

⁴ Перельгина Е.Б. Психология имиджа: учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 2012 – С.223.

нехватка научных знаний и исследований в области имиджа организации, отсталость развития российских предприятий от западных в сфере формирования имиджа и понимания его важности для успешного развития организации, отсутствие миссии и стратегической цели у большинства компаний. Эти проблемы необходимо устранять и разрабатывать пути их решения.

Итак, На сегодняшний день успешное развитие организации определяется не только тем, «что», «как» и «для» кого производить, но и тем, какой имидж складывается у потребителей, партнеров и сотрудников о предпринимательской деятельности организации. Таким образом, успешная деятельность фирмы невозможна без наличия позитивного имиджа, а также без этики в организации. Имидж и этика являются самыми важными факторами развития организации.

Использованные источники:

1. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений / Р.Н. Ботавина. - М.: Финансы и статистика, 2013. С.208.
2. Вогель, Д.Д. Этика деловых отношений: прошлое и настоящее. СПб., 2012. С.131.
3. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. - СПб.: «Питер», 2012. С.210.
4. Перельгина Е.Б. Психология имиджа: учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 2012 - С.223.
5. Этика бизнеса: учеб. пособ. / Под ред. Ю.Ю. Петрунина, В.К. Борисова - М.: Дело, 2012. С.280.
6. Почепцов Г.Г. Имиджеология. – М.: Рефл-Бук, К.: Ваклер, 2001. С. 704.

Перевозкина Ю.А.

студент 4 курса, гр.4423б

специальность «Экономика»

Костина О.В.

научный руководитель, доцент

Югорский Государственный Университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОХРАННОСТЬЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОАО «НЕФТЯНАЯ АКЦИОНЕРНАЯ КОМПАНИЯ «АКИ-ОТЫР»

Аннотация: В статье проводится сравнительный анализ учета и аудита основных средств в соответствии с российскими и международными стандартами. Исследуются проблемы внутреннего и внешнего контроля за сохранностью основных средств в ОАО «Нефтяная акционерная компания «АКИ-ОТЫР».

Ключевые слова: основные средства, учет, анализ и аудит

Актуальность данного исследования обуславливается важностью

эффективной организации бухгалтерского учета, а также контроля за использованием, поступлением и выбытием основных средств со стороны собственников организации и со стороны менеджмента. В практической деятельности и научной литературе также проявляется интерес к данному вопросу. В области бухгалтерского учета основных средств выявляются трудности в процессе научных разработок, которые связаны с ограничением этого вопроса несовершенного российского законодательства. Российские стандарты, до сих пор, «заключены» в жесткие нормативные рамки. Это несмотря на влияние со стороны Международных стандартов финансовой отчетности, на формирование российских стандартов бухгалтерского учета, хотя когда в мировых стандартах наибольшую роль играет суждение специалиста. Это нашло отражение в отчетности в Концепции развития бухгалтерской отчетности и учета в РФ [1]. Огромный вклад в разработку и анализ принципов бухгалтерского учета и контроля за основными средствами на предприятии привнесли: А. С. Бакаев, И. М. Густянов, А. С. Бородкин, С. В. Панкова, Я. В. Соколов, С. А. Николаева, М. И. Макарьева, А. А. Додонов, И. В. Барсукова, П. С. Безруких, П. И. Камышанов, Е. Ф. Мизиковский, В. Б. Ивашкевич, А. И. Малыхина, Е. А. Пронина, Н. П. Кондраков, Л. С. Сосненко, Т. Г. Шешукова, Н. Н. Илышева, А. Н. Медведев и др.

Целью данной статьи является определение особенностей контроля использования основных средств в ОАО НАК АКИ-ОТЫР.

Внутренний контроль - это процесс, осуществляемый советом директоров, исполнительными, контрольными органами и сотрудниками общества, направленный на обеспечение разумной уверенности достижения целей по следующим направлениям:

- Результативность и эффективность хозяйственной деятельности.
- Достоверность, своевременность и существенность всех видов отчетности.
- Соответствие деятельности внутренним нормативным актам и действующему законодательству.
- Сохранности активов.

Система внутреннего контроля - составная часть системы управления общества, позволяющая принимать решения, направленные на совершенствование хозяйственной деятельности, оперативное выявление, предотвращение и минимизацию рисков. Под системой внутреннего контроля понимается совокупность организационной структуры, политик и процедур контроля осуществляемых в обществе на всех уровнях и по всем функциям.

Внутренний контроль ориентирован на достижение следующих задач:

- обеспечение полноты и достоверности финансовой, бухгалтерской, статистической, управленческой и иных форм отчетности;
- обеспечение соблюдения нормативно-правовых актов Российской Федерации, решений органов управления общества и внутренних документов общества;

- обеспечение сохранности активов общества;
- обеспечение выполнения поставленных обществом целей наиболее эффективным путем;
- обеспечение эффективного и экономичного использования ресурсов общества;
- обеспечение своевременного выявления и анализа рисков, которые могут оказать существенное негативное (отрицательное) влияние на достижение целей общества, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью.

Классификация контроля распределяется по назначению и содержанию сферы деятельности различают нефинансовый (административный, технический, правовой, хозяйственный) и финансовый виды контроля.

Контроль осуществляется различными субъектами контроля как на межгосударственном уровне, так и в государстве, причем на всех уровнях управления, включая общественные институты, участников экономических отношений (корпорации) и отдельных физических лиц (граждан).

Контроль за состоянием основных средств организации – это важный этап внутреннего контроля. На этом этапе происходит проверка сохранности и наличия основных средств, а также учет движения, учет расчетов по начислению амортизации и налогообложение операций с основными средствами.

Первичные документы по учету основных средств (акты приема - передачи, инвентарные карточки, договоры передачи, покупки основных средств акты ввода в эксплуатацию, и др.) – все они являются источниками информации по проверке и контролю учета основных средств.

В ОАО НАК АКИ-ОТЫР ежегодно проводится анализ учредительных документов, учетной политики, анализируют расчеты по начислению износа, ведомости, а также процедура отнесения затрат по амортизации в состав расходов, также и налогообложение. Проверяются журналы-ордера, корректность проводок, которые отражают хозяйственные операции по учету основных средств, ведомости синтетического и аналитического учета, производится анализ положения по учетной политике, а также процесс выполнения принципов учета основных средств, которые закреплены в учетной политике, происходит анализ правильности квалификации основных средств с целью подбора процедуры проверки [3, 19].

Аудиторам необходимо произвести контроль порядка отнесения основных средств к определенному виду, потому что основные средства наряду с квалификацией входят в различные амортизационные группы, также имеют разную величину износа и разный срок работы. Также необходимо уделить внимание точной классификации средств, потому что суммы износа минимизируют налогооблагаемую базу и при расчете налога на имущество взыскиваются, таким образом, могут влиять на точность исчисления налогов, ошибки, в свою очередь, могут привести к использованию финансовых санкций к проверяемому лицу в виде пеней, штрафов [4, 63].

Следует определить уровень влияния выявленных нарушений и ошибок на искажение данных отчетности и учета, а также оценить возможные последствия этих ошибок в налоговом учете, причины их, определить виновных лиц и риск возможного наступления этих ошибок.

Контроль операций по поступлению основных средств предполагает оценку основных средств, поступивших в качестве вклада в уставный капитал, по договорам купли-продажи, взаимозачета, в результате строительства (подрядным и хозяйственным способом), аренды и т. д. Контроль заключается в проверке оценки поступивших основных средств, если объект поступает в порядке приобретения, его стоимость будет состоять из покупной стоимости и транспортно-заготовительных расходов, если в виде вклада в уставный капитал, то стоимость средства будет согласована с учредителями. Контроль оценки поступивших безвозмездно средств будет состоять из контроля рыночных цен на аналогичное средство на дату его оприходования [5, с. 89].

Контроль выбытия основных средств состоит из проверки операций по списанию. Необходимо проверить правильность оформления документов (акт на списание зданий и сооружений, акт на списание машин и оборудования, акт на выбраковку животных, акт на списание многолетних насаждений), правильность внесения записей в инвентарную карточку основного средства, контролируют данные аналитического и синтетического учета, законность совершаемых действий по списанию, выявляют случаи нарушений, злоупотреблений (подмена новых объектов на старые или с худшими качественными характеристиками), анализируют случаи гибели, порчи, хищений имущества на предмет нарушений. Проводится анализ списания основных средств в плане их оценки. С основными средствами как объектом учета связаны многие проблемы современной российской экономики:

невысокая конкурентоспособность продукции из-за чрезмерного физического и морального износа оборудования, недозагрузка производственных мощностей, необоснованное дробление имущественных комплексов, низкие фондоотдача и инвестиционная активность, необъективная оценка активов.

В учете отражается поступление техники в организации и списание изношенной части в форме оформления различных документов и бухгалтерских записей. В этом случае бухгалтерский учет как функция сбора, обработки и группировки информации движения основных средств. Непреднамеренные ошибки, неточности в отчетности и учете организаций возникают вследствие недостаточного контроля операций по выбытию, внутреннему перемещению и поступлению основных средств. В основном, эти ошибки можно обнаружить в процессе аудита – это доказывает, что необходим аудит операций по движению основных средств.

Между МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств» есть некоторые различия. Чтобы понимать эти различия необходимо определить некоторые моменты, которые касаются учета основных средств:

- оценка стоимости основных средств;
- признание актива объектом основных средств;
- изменение стоимости объектов основных средств;
- принятие к учету;
- выбытие объектов ОС;
- раскрытие информации об основных средствах в отчетности;
- начисление амортизации.

Общими основаниями между ними являются:

- применение продукции в производстве, при оказании услуг или выполнении работ, а также для нужд предприятия, или для предоставления за определенную плату во временное пользование или владение;
 - применение на период длительного времени, то есть свыше 12 месяцев(срока полезного использования), либо обычного операционного цикла, если больше 12 месяцев;
 - перепродажа активов организацией не предполагается;
 - получение организацией экономических выгод в будущем;
 - надежную оценку должна получить первоначальная стоимость актива.

Стоимостной критерий при признании актива – это единственное отличие отечественного законодательства от мировых стандартов. В отечественной практике бухгалтерского учета есть возможность отражения актива стоимостью до 40 тыс. руб. в составе материально-производственных запасов. Стоимостной критерий, не определяющий при отнесении имущества к основным средствам в структуре мировых стандартов. Организации, как полагается, устанавливают определенный лимит, выше него расходы капитализируются, ниже – списываются на расходы (текущие). Есть определенная зависимость величины лимита от области деятельности компании, ее размера и прочих факторов. На рисунке 1 отражены используемые виды оценок основных средств в целях начисления амортизации, ведения учета и представления информации об основных средствах в финансовой отчетности по ПБУ и МСФО.

Рисунок 1

Соответствие оценок основных средств в российском и международном учете

МСФО (IAS 16)	ПБУ (ПБУ 6/01)
Первоначальная стоимость сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов и справедливая стоимость другого встречного предоставления, переданного для приобретения актива на момент его приобретения или сооружения	Первоначальная стоимость Сумма денежных средств, затраченная на приобретение и доведение объекта ОС до рабочего состояния
Балансовая стоимость сумма, в которой актив признается после вычета любой накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения	Остаточная стоимость сумма, равная величине первоначальной стоимости - накопленная амортизация.
Ликвидационная стоимость расчетная сумма, которую организация получила бы на текущий момент от реализации актива за вычетом предполагаемых затрат на выбытие, если бы данный актив уже достиг того возраста и состояния, в котором, как можно ожидать, он будет находиться в конце срока полезной службы	Текущая (восстановительная) стоимость сумма денежных средств, которую организация может уплатить за объект основных средств, если бы он подлежал замене, на дату проведения переоценки
Амортизационная стоимость первоначальная стоимость актива или другая сумма, отраженная вместо первоначальной стоимости, за вычетом ликвидационной стоимости	В ПБУ нет
Справедливая стоимость сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами	В ПБУ нет
Возмещаемая стоимость сумма, которую организация ожидает получить либо от продажи актива, либо от его дальнейшей эксплуатации. Для определения возмещаемой суммы необходимо рассчитать два значения: чистую продажную цену актива и ценность от его использования	В ПБУ нет

МСФО, законодательное регулирование бухгалтерского учета в организациях России оказалось несовершенным и требует доработки и уточнения. В частности, необходимым является обеспечение регламентации

учетного процесса операций с основными средствами.

ОАО «Нефтяная акционерная компания «АКИ-ОТЪР» осуществляет добычу и подготовку нефти на территории Ханты-Мансийского автономного округа-Югры. Компания «НАК «АКИ-ОТЪР» основана 10 января 1990 года.

В 2005 году произошла интеграция ОАО «НАК «АКИ-ОТЪР» в структуру нефтяной компании «РуссНефть», которая относит разработку Шапшинской группы месторождений к числу стратегически важных проектов.

Необходимо отметить, что специально организованные службы аудита достаточно редко встречаются на отечественных предприятиях, даже если его размеры позволяют содержать подобную службу. Как правило, предприятия уделяют внимание организации внутреннего контроля. Внешние аудиторы, проводя аудиторскую проверку, проводят оценку организации внутреннего контроля, с целью определения аудиторского риска и объема аудиторской проверки.

При приеме на работу в ОАО «Нефтяная акционерная компания «АКИ-ОТЪР» одновременно с трудовым договором с работником оформляется и договор о полной материальной ответственности. В трудовом договоре сотрудника делается отметка о том, что данный работник обязан нести полную материальную ответственность. Вновь принятого работника знакомят (под расписку) с инструкцией, регламентирующей выполнение им рабочих обязанностей, связанных с использованием или хранением имущества или денежных средств работодателя (например, порядок осуществления кассовых операций или правила отпуска товара со склада).

Следующим моментом, на который следует обратить внимание это организация документооборота на предприятии. В качестве положительного момента можно отметить наличие на предприятии разработанного графика документооборота. Для вновь создаваемых документов предусмотрена сплошная нумерация, а их регистрация производится в специальных журналах.

Рассмотрим особенности проведения инвентаризации на предприятии. Как уже упоминалось, инвентаризации бывают плановые и внеплановые. План проведения инвентаризаций разрабатывается планово-экономическим отделом по согласованию с главным бухгалтером и утверждается приказом генерального директора. Проведение внеплановых инвентаризаций и ревизий осуществляется в следующих случаях установленных законодательством: при смене материально ответственных лиц (на день приемки-передачи дел) и при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества. Помимо этого внеплановые инвентаризации могут проводиться по требованию руководящего состава предприятия, с целью усиления контроля за материальными ценностями. Как правило, внеплановые инвентаризации проводятся не чаще одного раза в месяц и не реже двух раз в год. Их проведения утверждается приказом генерального директора.

Ежемесячно планово-экономическим отделом проводится анализ

финансового состояния предприятия на наличие негативных тенденций и с целью поддержание необходимого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости.

Аудиторские проверки ежегодно проводятся в ОАО «Нефтяной акционерной компании «АКИ-ОТЪР» сторонней организацией.

При проведении обязательного аудита в ОАО «Нефтяной акционерной компании «АКИ-ОТЪР», заключение договоров оказания аудиторских услуг осуществляется по итогам проведения открытого конкурса. Порядок проведения таких конкурсов утверждается Правительством Российской Федерации.

Из всего вышесказанного можно заключить, что контроль использования основных средств организации представляет собой трудоемкий процесс, при котором проверке подвергаются все этапы движения основных средств: поступление, прием к учету, использование, ремонт и выбытие. Источниками информации для контроля служат данные бухгалтерского учета.

Использованные источники:

1. Адамов Н. А. Основы управленческого учета / Н. А. Адамов, Т. М. Рогуленко, Г. А. Амучиева. — СПб. : Питер, 2013. — 112 с.
2. Терехов А. А. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология / А. А. Терехов, М. А. Терехов / М. : Финансы и статистика, 2011. — 208 с.
3. Аврора И. А. Основные средства: бухгалтерский и налоговый учет / И. А. Аврора. — М. : Бератор — Пресс, 2013. — 192 с.
4. Данилевский Ю. А., Овсянников Т. Н. Насущные проблемы финансового контроля / Ю. А. Данилевский, Т. Н. Овсянников // Бухгалтерский учет. — 2012. №2. — с. 62-64.
5. Прокофьева Н. В. Ремонт основных средств: учет и оформление / Н. В. Прокофьева // Главбух. Отраслевое приложение «Учет в производстве». — 2011. №1. — с. 87-91.

*Погонина В.В.
студент магистратуры
Яновская О.Р.
доцент
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ

На современном этапе экономического развития страны большое значение в сфере управления имеют мотивационные аспекты. Особенно актуален вопрос стимулирования и мотивации людей, работающих в системе государственной службы. Мотивация и стимулирование труда позволяет увеличить производительность и результативность профессиональной и

служебной деятельности госслужащих.

Главной задачей является эффективное использование кадрового потенциала для увеличения профессионализма работников.

Основная цель управления мотивацией и стимулирования со стороны работодателя – достижение экономического успеха организации, а для работника – это возможность получать различные социальные и экономические блага.

В связи со сложившимися принципами централизации управления, многие сотрудники, в отличие от руководства, не имеют права принимать участие в решении управленческих и финансовых вопросов. Большинство сотрудников даже не рискуют выразить свое мнение относительно нововведений и способов улучшения условий трудового процесса из-за боязни критики коллег и потери места работы.

Руководство желает укрепить позиции формального лидерства, из-за чего возникают сплетни и слухи между подчинёнными. И данная тенденция весомо тормозит процесс результативной работы предприятия в целом. Российские управленцы следуют нескольким принципам таким как: оптимизация обязательств, прав и ответственности подчинённых; централизация управления; организация планирования. Следовательно, можно отметить, что в большей степени российский стиль управления организацией имеет административный характер [1].

Система формирования позитивной трудовой мотивации должна представлять собой алгоритм, направленный на решение локальных проблем мотивации с одной стороны, и с другой стороны обновляемую технологию, разработанную для конкретной организации с учетом ее специфических особенностей, ценностей специалистов и служащих, сферы деятельности.

Такая система должна стать постоянной оптимизацией мотивационных процессов, направленной на достижение максимального результата для каждого подразделения и организации в целом, основанная на правильной диагностике, процессном воздействии, контроле и оценке

Мотивация и стимулирование работников является составной частью эффективного управления персоналом, поэтому руководству необходимо выстраивать отношения со своими подчиненными.

Руководство должно грамотно стимулировать своих сотрудников.

Различают долгосрочные и краткосрочные виды стимулирования персонала

К долгосрочному стимулу можно отнести общие интересы работника и работодателя.

В свою очередь к краткосрочным стимулам относится деятельность работника.

Основными факторами влияния на работоспособность госслужащих оказывает творчество, самореализация, удовлетворение от выполненной работы, хорошая заработная плата, продвижение по карьерной лестнице, уважение в коллективе.

Таким образом, выше названные факторы способствуют удовлетворению и получению недостающих благ.

На сегодняшний день актуальной темой многих государственных организаций является составление эффективной программы по мотивированию сотрудников, а также изучение системы и роли мотивации в управлении.

Мотивация в менеджменте понимается как процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения своих личных и общих целей организации.

Каковы причины снижения трудовой мотивации в организации? Безусловно, это: недостаточное внимание руководства к своим сотрудникам, отсутствие у многих государственных предприятий социальных гарантий, несправедливое распределение вознаграждения между сотрудниками.

Данную проблему возможно можно решить через стимулирование сотрудников путем вознаграждением за выполненный объем работы и создания специализированного подразделения, которое будет информировать, и консультировать работников в случае возникшего недопонимания.

Благодаря созданию таких подразделений в организации сотрудники будут получать необходимую информацию по условиям работы и детально уточнять трудные вопросы [2].

Говоря о таком специализированном подразделении, можно было бы перенести данную работу на профсоюзную организацию, которая фиксировала бы результаты работ и оглашала вознаграждения за нее для стимулирования других сотрудников.

Для молодых сотрудников огромную роль играет мнение начальника.

Необходимо выделить ротацию кадров для развития эффективной трудовой мотивации для молодых сотрудников.

Благодаря ротации кадров молодые специалисты будут развивать кругозор в работе, устранять рутинность работы, обеспечивать возможность оценивания ситуации при смене мест и сформировании лучшего понимания разных подразделений организации, что наиболее благоприятно скажется на выполнении работы.

Огромную роль в формировании трудовой мотивации играет кадровая служба предприятия.

Кадры производят набор заявленным характеристикам выставленным руководством организации и распределяют сотрудников на различные должности. Конкуренция за рабочее место выступает хорошим стимулом для продвижения молодых сотрудников.

Руководству организации необходимо понимать и изучать трудовую мотивацию молодых специалистов, для формирования работы и достижения высоких результатов.

Реализация мотивационной деятельности и стимулирования труда работников всегда требует больших затрат, но, как показывает практика,

результат чаще всего оправдывается [3].

Если молодого сотрудника заинтересовать работой, он будет стремиться улучшать свои результаты, как качественно, так и количественно.

Нужно заинтересовать молодых сотрудников, давать различные поручения, координировать их действия.

Одним из важнейших стимулов является возможность совершенствоваться. Нужно проводить постоянное обучение и повышение квалификации персонала. Можно частично оплачивать учебу сотрудников или давать возможность взять оплачиваемый отпуск на время обучения. Чем выше будут знания и умения персонала, тем больше пользы он принесет предприятию.

Необходимо уметь хвалить своих работников, поскольку даже самый плохой сотрудник хоть что-то умеет делать хорошо. За достойным исполнением работы должна следовать похвала. Но здесь нужно быть очень осторожным, так как если часто использовать этот метод, его действие ослабевает.

При внедрении предложенных мероприятий персонал станет более лоялен к своей организации, а также заинтересован в результатах работы предприятия в целом. В случае если персонал будет полностью удовлетворен условиями труда, уровнем заработной платы, возможностью саморазвития и карьерного роста, а также будет иметь уверенность в завтрашнем дне, то у него не возникнет потребности начать поиск новой работы. Следовательно, компания сохранит высококвалифицированных кадров, которые приведут ее к дальнейшему развитию, благополучию и процветанию [4].

Использованные источники:

1. Михайлова А.В. Особенности мотивации персонала государственной организации // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2.;
2. Сорочайкин А.Н. Информационное общество и теория управления персоналом. 2012г. 104 с.
3. Крячко К. С. Эффективная мотивация персонала. Издательство Молодой ученый, 2013. — С. 65-71.
4. Касторская М.Н. Мотивация молодого работника в современных условиях // Психология, социология и педагогика. 2015. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://psychology.snauka.ru/2015/05/4980> (дата обращения: 12.11.2015).

Погосян Э.О.

студент 4 курса

факультет «Кредитно-экономический»

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Особенностью современной банковской системы России является неравномерность распределения кредитных организаций и их филиалов по

территории страны, что приводит к существенной дифференциации в предоставлении банковских услуг в регионах. Статья посвящена оценке эффективности деятельности региональных банков в Самарской области.

Ключевые слова (банковская система, региональные банки, ресурсная база, кредит, депозит)

The character of modern Russian banking system is the uneven distribution of credit institutions and their branches in the country, which leads to significant differentiation in the provision of banking services in the regions. The article is devoted to assessing the effectiveness of the regional banks in the Samara region.

Keywords (banking system, regional banks, resource base, loan, deposit)

Основу ресурсной базы любого коммерческого банка составляют привлеченные средства. Общий объем средств, аккумулируемый региональными банками Самарской области, постоянно возрастает, на 01.11.2014 г. он составил около 156 млрд. руб., что в 5,6 раза больше чем в начале 2013 г.

Источниками ресурсов являются: средства на расчетных и текущих счетах клиентов; депозиты физических и юридических лиц; ресурсы, привлекаемые на межбанковском кредитном рынке; средства, аккумулируемые за счет выпуска ценных бумаг. Структура привлеченных ресурсов представлена на диаграмме (рис. 1).

В настоящее время привлеченные средства формируют 79% всех пассивов региональных банков и играют важную роль в формировании банковских ресурсов области.

В структуре ресурсов преобладают средства клиентов (58 %). Вторым по значению источником является межбанковский кредитный рынок - кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций (20%). Третий по значимости инструмент привлечения средств – выпуск долговых ценных бумаг и сертификатов.



Рис. 1. Структура привлеченных ресурсов кредитных организаций Самарской области (по данным на 01.11.2014 г.)

Основная доля банковских ресурсов региона формируется за счет клиентов: населения, предприятий, организаций, бюджетных учреждений. Удельный вес средств клиентов в общей сумме пассивов региональных банков составляет 46%. В целом объем средств клиентов возрос в 5,7 раза, а общие ресурсы более чем в 8 раз. Сокращению доли привлеченных средств способствует усиление конкуренции со стороны филиалов кредитных организаций, расположенных в других регионах. Основными конкурентами для региональных банков являются такие крупные российские банки как Сбербанк России, ВТБ 24, Газпромбанк, Альфабанк и др. У обеих категорий банков в последнее десятилетие наблюдается положительная динамика развития клиентской базы, однако региональные банки явно уступают в темпах развития.

На сегодняшний день значительно сократилась доля средств организаций на расчетных счетах, а также доля депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций). Практически не востребованы оказались услуги региональных банков со стороны бюджета (доля сократилась с 89% до 0,3%), и наоборот средства государственных и других внебюджетных фондов в большей степени размещаются на расчетных счетах кредитных организаций регионального уровня. Несмотря на высокий уровень конкуренции, региональным банкам удается удерживать позиции на рынке депозитов физических лиц.

Положительной тенденцией последних лет является значительная диверсификация ресурсной базы банков, что является объективным процессом. Финансовый кризис заставил банки искать новые источники средств, более активно участвовать в межбанковских операциях,

осуществлять выпуск собственных ценных бумаг (облигаций, сертификатов, векселей), привлекать новых клиентов.

Привлеченные ресурсы банки используют для совершения активных операций.

Основными видами активных операций для большинства региональных банков продолжает оставаться кредитование клиентов. По данному направлению вложений используются 75 % всех банковских ресурсов. Отметим, что за последнее десятилетие коммерческие банки региона смогли увеличить сумму выданных кредитов более чем в 12 раз, что стало возможно за счет расширения сферы деятельности, привлечения новых клиентов, расширения пакета банковских услуг и продуктов.

Совокупный индекс обеспеченности банковскими услугами в регионе представляет собой итоговый сравнительный индекс привлекательности условий банковской деятельности в отдельно взятом регионе.

В таблице 1 приведены значения территориальных индексов по Самарской области за период 2003-2011 гг. В целом можно заключить, что обеспеченности региона банковскими услугами Банком России оценивается ниже, чем в среднем по стране (0,96).

Таблица 1.

Обеспеченность Самарской области банковскими услугами

Год	Институциональная насыщенность банковскими услугами (по численности населения)	Финансовая насыщенность банковскими услугами		Индекс развития сберегательного дела (вклады на душу населения к доходам)	Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами
		по активам	по объему кредитов		
2003	1,03	1,47	1,74	1,19	1,33
2004	1,11	1,31	1,67	1,13	1,28
2005	1,11	1,38	1,51	1,13	1,27
2006	0,8	0,66	0,95	0,96	0,84
2007	0,81	0,78	1,09	0,98	0,91
2008	0,87	0,79	1,06	0,94	0,91
2009	0,97	0,84	1,1	0,98	0,97
2010	0,95	1,01	1,17	0,94	1,01
2011	0,96	1,01	1,02	0,96	0,96

Относительно высокая оценка насыщенности и обеспеченности банковскими услугами региона говорит о высокой степени удовлетворения потребностей экономических агентов, но для самих банков высокое значение индекса может свидетельствовать о насыщенности рынка, усилении конкуренции и необходимости принятия мер по повышению конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2013.
2. Едророва В.Н., Елисеева Н.П. Особенности российских региональных банков // Финансы и кредит. 2012. - № 24
3. Питасова Е.Е. Особенности развития региональной банковской системы Самарской области Проблемы современной науки. 2013. № 7-3. С. 177-186.
4. Банки.ру. Банки и Интернет: новая реальность. URL: <http://www.banki.ru/news/research/?id=3171476#banksegment>
5. Центральный Банк РФ // www.cbr.ru

*Подгорная Е. А., к.филол.н.
доцент*

кафедра иностранных языков

Кемеровский институт (филиал) «РЭУ имени Г.В. Плеханова»

Конова И. Г.

студент 2 курса

факультет экономический

Россия, г. Кемерово

СТЕРЕОТИПЫ МЫШЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В ЗЕРКАЛЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. Статья посвящена изучению стереотипов мышления российского общества на основе современных социологических исследований. Рассмотрено влияние текущей экономической ситуации на формирование стереотипов мышления. Выявлены 4 стереотипа мышления российского общества, характерные для периода кризиса: ожидание негативного развития событий, поиск внешнего врага, иностранное лучше отечественного и коррумпированность страны. **Ключевые слова:** Менталитет, ментальность, стереотипы мышления, негативизм, кризис, нестабильность, коррупция, импортозамещение, поиск внешнего врага.

Abstract. The article deals with studying the stereotypes of thinking of Russian society based on modern opinion surveys. The research shows the influence of the current economic situation on the formation of stereotypes of thinking. Also the paper presents four stereotypes of thinking that are typical for the period of crisis in Russian society: the anticipation of negative developments, the search for a foreign enemy, the corruptness of the country and foreign products are better than domestic ones.

Key words: Mindset, mentality, stereotypes of thinking, negativity, crisis, instability, corruption, import substitution, search for a foreign enemy.

Одним из обязательных условий становления менталитета является наличие общности индивидуумов, определенного коллективного сознания, в рамках которого и формируются установки, предопределяющие поведение отдельных индивидуумов. Следовательно, можно говорить об определенном образе мышления в рамках целой нации, об устойчивых паттернах

коллективного сознания на данной географической территории. Однако, ограничивать ментальность рамками государства не совсем верно, поскольку даже эмигрировавший человек остается русским, но при этом истинно русским можно считать только того, кто родился, вырос и воспитался, впитывая определенный национальный дух.

Нам представляется правильным рассматривать стереотипы относительно базовых нравственных понятий социума, которые затрагивают важные для каждого человека ценности.

На наш взгляд, сегодня российский менталитет переживает этап реструктуризации, если это можно так назвать; этап пересмотра некоторых социальных установок и паттернов поведения. В большей степени это связано с активными экономическими и социальными потрясениями последних десятилетий. Несколько экономических кризисов, годы перестройки, распад Советского Союза, локальные военные конфликты, напряжённая внешнеполитическая ситуация – всё это не могло не найти отражение в мировосприятии россиян.

Одним из устойчивых стереотипов мышления российского общества можно назвать определенный «негативизм», ожидание негативного сценария развития событий и установку «дальше будет хуже».

Жизнь в состоянии нестабильности на протяжении десятилетий – это характерная особенность российского общества, которая деформирует установки, накладывая определенный отпечаток на менталитет. Российский человек ко всему готов после серии кризисов, дефолтов и экономических санкций, его мало чем напугаешь.

Согласно исследованиям туристических компаний именно россияне, в силу особенностей менталитета не отказываются от запланированных поездок в места, где произошли природные катаклизмы или есть вероятность возникновения военного конфликта [1]. Конечно, возможно это связано и с другой особенностью российского менталитета – «надеждой на авось».

Н.В. Анненкова отмечает, и мы полностью разделяем это мнение, что «нестабильность как специфическая особенность характерна фактически для всех сфер для всех областей нашей жизни: экономики, политики, образования, медицины и пр.» [1].

По сути, установка мышления российского человека всегда ориентирована на негативный формат развития событий, если будет позитивный – хорошо, мы порадуемся, но если будет негативный – мы будем к нему готовы. Готовность к любым событиям, наличие терпения для преодоления кризисов – это основная особенность русского человека.

Согласно данным всероссийского опроса, который был проведен Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в феврале 2016 года, индекс социальных настроений и самочувствия россиян продолжает снижаться, при этом в феврале 2015г. он был значительно выше (80 пунктов против 64 в 2016г) [2].

Также, если ознакомиться с данными опроса «Санкции против России:

держим оборону?») 52% процента опрошенных россиян в феврале 2015 года считали, что «санкции привели к негативным последствиям и ухудшили ситуацию в стране», против 15% опрошенных в августе 2014 года. На общем фоне затянувшегося экономического кризиса социальное настроение россиян продолжает снижаться [3].

При этом очень интересно сравнить данные, приведённые выше, с опросом ВЦИОМ «Есть ли в России народное единство?». На наш взгляд, результаты этих опросов в полной мере отражают ключевую особенность менталитета русского человека: сдюжить в любых обстоятельствах. Опрос проводился в 2014 и 2015 годах. 54% процента опрошенных в 2015 году ответили положительно на вопрос: «Есть ли в России, по вашему мнению, сегодня народное единство?» против 44% в 2014 году, а как мы заметили, экономическая ситуация в стране значительно ухудшилась по сравнению с предыдущим периодом[4].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что чем более сложная и нестабильная ситуация в стране, тем больше уровень единства населения и фактор сплоченности. Чем больше внешнее давление на Россию, тем более сплоченной становится нация, это заложено в российском менталитете.

Поэтому следующий важный стереотип российского общества – это обязательное наличие внешнего врага или его поиски. Это вариации классических вопросов: что делать и кто виноват? В общем случае, относительно нации, имеется в виду сильный внешний враг, который мешает развитию России, вставляет палки в колеса и всячески тормозит экономический прогресс при помощи санкций и ограничений. На текущий момент роль такого врага исполняют Соединенные Штаты Америки. В частном случае – любой индивид в первую очередь ищет причины собственных неудач во внешнем мире, а не в себе и своих способностях.

Поскольку обязательный поиск виноватых в любой конфликтной ситуации – это характерная особенность российского менталитета, эта черта проявляется на всех уровнях общества, начиная от вертикали власти и кончая укладом любой среднестатистической российской семьи.

Если говорить о российском бизнесе, то таким внешним врагом по отношению к бизнесу выступают коррумпированные органы государственной власти, бюрократия и налоги, которые мешают развивать бизнес в России успешно.

В ситуации, когда виноватых нет и внешний враг не найден, стереотипы мышления русского человека предполагают нахождение «козла отпущения», который и будет назначен виноватым. Отчасти отсюда вытекает пребывание русского человека в постоянно агрессивно-боевой готовности отразить любое обвинение и переложить вину на кого-то ещё. В качестве превентивных мер используются различные варианты «подстраховки»: предупреждения в формате: «я вас предупреждал», заполнение большого количества бумаг и пр.

В частном случае хорошо характеризует проявление этого стереотипа

вопрос отношения к собственному здоровью. У нас очень много поговорок и пословиц: пока рак на горе не свистнет; гром не грянет – мужик не перекрестится и др. Если обратиться к данным опроса ВЦИОМ «Наше здоровье: как мы заботимся о нем и кого виним в его отсутствии?», то только 35% опрошенных ответили, что «виноваты мы сами» и 65% опрошенных привели другие, внешние причины, объясняющие проблемы со здоровьем: государство, низкий уровень жизни, экологическая ситуация, низкий уровень квалификации медработников и даже «божьей волю» (3% опрошенных) [5].

Ещё один стереотип российского мышления, который мы считаем пережитком советского пространства, говорит о том, что любое «импортное», иностранное по качеству всегда будет лучше российского. Данный стереотип постепенно вытесняется идеей того, что нужно потреблять наше, своё. Установку «импортозамещения» даже пытались внедрить на уровне государственной власти, но, если для продуктов питания – это отчасти дало положительный эффект, то, что касается технически сложного оборудования, – в этой сфере данный стереотип изменится ещё не скоро.

42% опрошенных считают, что отечественные продукты питания более высокого качества, чем импортные, и 32% ответили, что отечественные продукты такого же качества, как импортные. Согласно данным опроса процент потребителей, которые выбирают отечественные наименования, вырос по всем категориям товаров [6].

Сравнивая стереотипы мышления современного российского потребителя и стереотипы эпохи перестройки, то нетрудно заметить тенденцию изменения отношения от «отдавать предпочтение только импортным товарам» (90-е годы) до «предпочтение отечественным продуктам питания». Безусловно, экономические санкции оказали непосредственное влияние на быстрое изменение стереотипов в отношении товаров российского производства, но мы думаем, что эта тенденция сохранится и в дальнейшем.

Следующий устойчивый паттерн мышления российского человека – это всеобщая коррумпированность страны на всех уровнях власти. Этот стереотип находит отражение в творчестве: карикатуры, анекдоты, статьи, шаржи. Можно сказать, что взяточничество стало привычной и обыденной частью жизни. 56% опрошенных считают, что «полностью коррупцию победить невозможно». Это более половины! 40% респондентов ответили, что уровень коррупции в обществе высокий, 33% – очень высокий. Т.е. более 70% населения считают, что в России процветает взяточничество. Очень интересна оценка сфер по степени коррумпированности: на первом месте «власть на местах» (34%), далее ГАИ и ГИБДД (23%). Среди прочих сфер перечислены: ЖКХ, медицина, судебная система, полиция, правительство, сфера образования. При этом стоит отметить, что приведенные выше данные соответствуют 2015 году, но, если сравнивать общую тенденцию (относительно 2005 года), то большее число опрошенных считают, что в стране «много делается для борьбы с коррупцией» (11% 2015 год против 3%

в 2005 году) [7].

Таким образом, менталитет россиян накладывает отпечаток на стереотипы мышления общества и формирует общее социокультурное поле, определенную российскую ноосферу.

Использованные источники:

1. Анненкова Н.В. Ситуация кризиса и специфика российского менталитета // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Психология. – 2009. – № 18 (151). – С. 4-10.
2. ВЦИОМ. Опрос «Социальные настроения россиян: снижение продолжается» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115615>
3. ВЦИОМ. Опрос «Санкции против России: держим оборону?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115393>
4. ВЦИОМ. Опрос «Есть ли в России народное единство?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115448>.
5. Инфографика ВЦИОМ. Опрос «Наше здоровье: как мы заботимся о нем и кого виним в его отсутствии?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infographics.wciom.ru/theme-archive/society/religion-lifestyle/attitude-health/article/nashe-zdorove-chto-delat-i-kto-vinovat.html>.
6. ВЦИОМ. Опрос «Продовольственные контрсанкции России: за и против» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115517>.
7. Инфографика ВЦИОМ. Опрос «Борьба с коррупцией: миссия выполняема?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infographics.wciom.ru/theme-archive/politics/internal-policy/corruption/article/borba-s-korruptciei-missija-vypolnima.html>

*Полякова А.С.
Заварзина С.Д.*

*Смоленский областной казачий институт промышленных технологий и бизнеса (филиал)
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)»
Россия, г. Вязьма*

КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Актуальность темы исследования: В современной рыночной экономике конкурентные преимущества получают те предприятия, которые обеспечивают рост производительности труда, лучшее качество продукта, высокую эффективность производства. Для повышения конкурентоспособности особенно важно улучшение качества продукции.

Обеспечение конкурентоспособности любого предприятия в условиях рыночной экономики невозможно без постоянного совершенствования его

деятельности, направленной на повышение и обеспечение качества выпускаемой продукции. Качество - важнейшая характеристика, обеспечивающая конкурентоспособность продукции и организации в целом. Если ранее главным показателем в конкуренции товаров была цена, то теперь качество становится главным фактором завоевания международных рынков. Чтобы понять роль качества в способности предприятия соперничать с другими, рассмотрим данные понятия.

Согласно ГОСТ 15467-79 качество - это совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением.

В стандарте ИСО 8402—86: «Качество — совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности потребителя».

По ГОСТ ISO 9001-2011: «Качество — степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям».

По мнению Огвоздина В. Ю., качество продукции — это совокупность объективно присущих продукции свойств и характеристик, уровень или вариант которых формируется при создании продукции с целью удовлетворения существующих потребностей.

Качество товара[1] - это основная составляющая его конкурентоспособности. При определении качества продукта стоит выделять наиболее предпочтительные свойства товара для потребителя. Придать все желаемые качества товару практически невозможно и бессмысленно с точки зрения требований определенных сегментов рынка.

Качество включает в себя множество элементов. Во-первых, к ним относятся технико-экономические показатели качества продукции, а также качество технологии ее изготовления и эксплуатационные характеристики. Определяющие в этой совокупности - показатели назначения продукции, надежности и долговечности, трудоемкости, материалоемкости, наукоёмкости.[5,6,7]

Коваленко А.И. под конкурентоспособностью понимает свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с другими организациями, на его способность совершать конкурентные действия и др. [4]

Конкурентоспособность по А. Смит[8] - это, прежде всего, способность производить тот или иной товар с наименьшими издержками и соответственно продавать его по наименьшей цене. По его мнению, конкурентоспособность зависит от одного лишь ценового фактора.

Р.А. Фатхутдинов дает следующее **определение конкурентоспособности**: конкурентоспособность - это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. [9]

В сравнении с понятием А. Смита, это определение более широкое и

включает в себя множество факторов. Автор подчеркивает, что товар или услуга являются конкурентоспособными или неконкурентоспособными на конкретном рынке.[8]

Определения конкурентоспособности А.И. Коваленко и Р.А. Фатхутдинова почти идентичны. Они включают в себя не только ценовой фактор, а совокупность многих свойств[4,9]

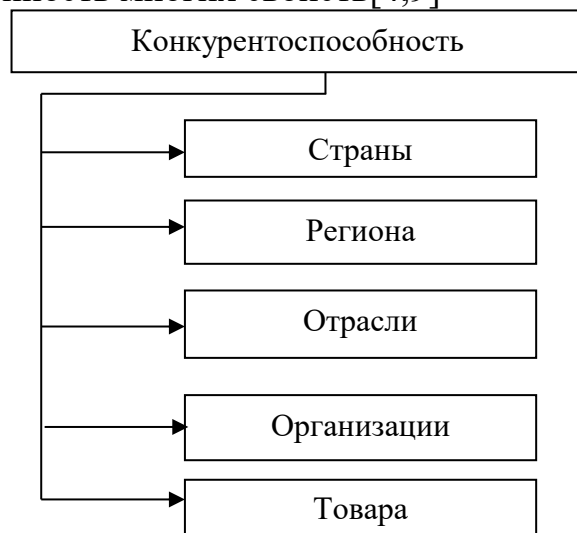


Рисунок 1. Иерархия понятий конкурентоспособности

Причины, обуславливающие превосходство одной организации над другой, могут быть самыми разными.

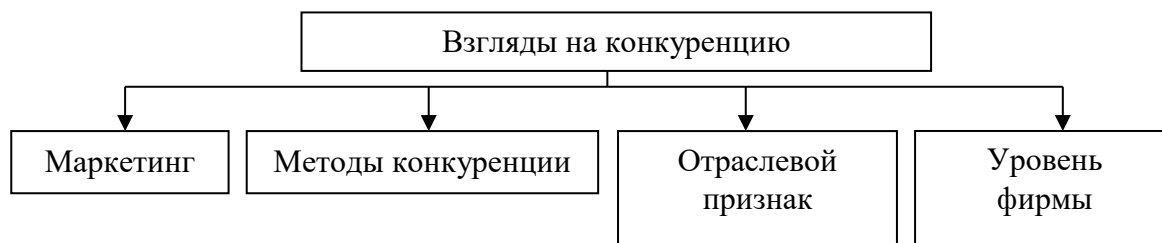


Рисунок 2. Взгляды на конкуренцию

1.С позиций **маркетинга** конкуренция делится на два вида[2, 5]:

Функциональная конкуренция. Объясняется тем, что потребность удовлетворяется многими способами. Все товары, обеспечивающие удовлетворение определенной потребности, являются функциональными конкурентами. Примером можно считать товары, удовлетворяющие потребности времяпрепровождения в дороге (шахматы, домино, книги, газеты, портативные магнитофоны и др.). Такой вид конкуренции характерен для выбора концертных мероприятий, посещения музеев, театров и т.п.

Видовая конкуренция. Она является следствием того, что существуют товары, предназначенные для одной и той же цели, но отличающиеся друг от друга по каким-то конкретным параметрам и имеющие различные подвиды.

2. По методам конкуренции можно выделить:

Ценовая конкуренция – форма конкуренции, базирующаяся на более низкой цене (себестоимости) предлагаемого товара (услуги). Различают

прямую и скрытую ценовую конкуренцию:

- прямая ценовая конкуренция: реализуется открытая реклама снижения цен на выпускающиеся и имеющиеся на рынке товары (услуги);

- скрытая ценовая конкуренция, при которой на рынок выводится новый товар (услуга) с существенно улучшенными потребительскими свойствами, цена при этом повышается незначительно.

Неценовая конкуренция – конкуренция, основанная на элементах косвенно связанных или не связанных с ценой; решающую роль при этом играет качество продукции, ее новизна, дизайн, упаковка, фирменный стиль, последующий сервис, вне рыночные методы воздействия на потребителя.

3. На **отраслевом** уровне различают межотраслевую и внутриотраслевую конкуренцию.

Межотраслевая конкуренция - борьба между организациями разных отраслей за ограниченный объем спроса. Имеет место существовать между организациями разных не связанных друг с другом сфер. Например, межотраслевая конкуренция существует между предприятиями пищевой промышленности и сферой услуг общественного питания, легкой промышленностью и сферой бытового обслуживания.

Но это отнюдь не означает, что все предприятия конкурирующих отраслей вступают в конкурентную борьбу. Отдельные предприятия разных отраслей могут связывать партнерские отношения. Например, отношения между организацией и поставщиком сырья.

Внутриотраслевая конкуренция - борьба между организациями одной отрасли за ограниченный спрос. Может возникнуть между организациями, производящими аналогичные товары или товары-заменители (субституты).

4. На уровне **предприятия (организаций)** различают межфирменную и внутрифирменную конкуренцию.

Межфирменная конкуренция - борьба между организациями одной или разных отраслей за ограниченный спрос.

Внутрифирменная конкуренция - конкуренция, которая возникает между различными видами товаров, выпускаемыми одним предприятием. Такие товары относятся к внутривидовым конкурентам.

Понятие определения качество и конкурентоспособности

Определение	Автор
Качество - это совокупность свойств <u>продукции</u> , обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые <u>потребности</u>	ГОСТ 15467-79
Качество — совокупность свойств и характеристик продукции или <u>услуги</u> , которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности потребителя	ИСО 8402—86
Качество — степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям	ГОСТ ISO 9001-2011
Качество продукции — это совокупность	Огвоздина В. Ю

объективно присущих продукции свойств и характеристик, уровень или вариант которых формируется при создании продукции с целью удовлетворения существующих потребностей	
Под конкурентоспособностью понимает свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с другими организациями, на его способность совершать конкурентные действия и др	Коваленко А.И
Конкурентоспособность - это, прежде всего, способность производить тот или иной товар с наименьшими издержками и соответственно продавать его по наименьшей цене.	А. Смит
Конкурентоспособность - это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке	Р.А. Фатхутдинов

Большинство авторов думают, что качество - это совокупность свойств продукции, необходимых, чтобы удовлетворить ту или иную потребность. То есть можно предположить, что качество так или иначе является инструментом конкурентоспособности, качество способствует достижению поставленных позиций в конкурентной борьбе на рынке или в отрасли.

С развитием производительных сил общества происходит рост благ и их разнообразия. К потребителю хлынуло огромное разнообразие товаров. Если на раннем этапе развития рыночной экономики основной характеристикой товара была стоимость, то сейчас в центре внимания оказалось качество товара.

Под конкурентоспособностью понимается способность объекта выдерживать конкуренцию. Как ранее было сказано, качество является одним из важнейших факторов конкурентоспособности, это стало все больше проявляться с развитием рыночной экономики.

Рассматривая качество, как фактор повышения конкурентоспособности следует помнить, что[3, 5, 6, 7]:

- качество является одним из факторов экономического роста;
- качество характеризует конкретное состояние объекта;
- качество проявляется во взаимодействии и сравнении с другими объектами;
- качество всегда относительно, следовательно, может быть изменено, улучшено или ухудшено под воздействием определенных факторов;
- повышение качества требует значительных затрат, но в будущем обещает принести высокий доход;
- качество не может быть определено однозначно, а лишь в том аспекте, который определяется целью исследования, принципами и динамикой конкуренции.

Использованные источники:

1. Благодаров К.В., Елисеев Д.М. Методика совершенствования стратегического планирования конкурентоспособности на основе системы

сбалансированных показателей. [Текст] / Благодаров К.В., Елисеев Д.М. // Вестник СГСЭУ, -2011, № 1(35)с.145-148.

2. Елисеев Д.М. Изменение системы оплаты труда как способ повышения конкурентоспособности предприятия в условиях финансового кризиса. // Теория и практика экономики и управления современной организацией: сб. науч. Трудов. Выпуск 2 – Саратов: изд-во «Научная книга», 2009.

3. Елисеев Д.М. Исследование факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятий по производству светопрозрачных конструкций. // Теория и практика экономики и управления современной организацией: сб. науч. Трудов – Саратов: издательский центр «Наука», 2011.

4. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6 (42). с. 65-79.

5. Кучерова Е.Н. Формирование механизма устойчивого развития машиностроительных предприятий в современных условиях (на примере машиностроительных предприятий Смоленской области). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Московский государственный индустриальный университет. Москва, 2011.

6. Кучерова Е.Н. Структурирование проблем устойчивого развития предприятия/ Актуальные вопросы экономических наук, 2009. №5-5. с.116-122.

7. Кучерова Е.Н. Проблемы устойчивого развития машиностроительных предприятий восточного региона Смоленской области/Актуальная биотехнология, 2013. №2 (5)с. 52-55.

8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.— М.:Эксмо, 2007. - 960 с.

9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М. ИНФРА – М. 2000. с. 58–92.

*Пономарева В.Д.
студент 4го курса
факультет «Экономико-математический»
Россия, г. Волгоград
Парфенова М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Волжский Гуманитарный институт (ф) ВолГУ
Россия, г. Волжский*

ЗНАЧЕНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ЭТАПЫ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье указаны проблемы формирования антикризисной политики и их значение для предприятия.

Ключевые слова: Портфель, финансы, антикризисная политика.

Экономика в России, в принципе, как и в других странах, многообразна и нестабильна. Каждое предприятие старается не только держаться на рынке как можно дольше, но и приносить государству, а коммерческая организация-частному лицу, прибыль. Не прибыльное дело не имеет никаких ценностей, а организация, которая и во все идёт в убыток, ставит большой отпечаток в экономике как на микро, так и на макроуровне.

В современных условиях экономической и социально-политической нестабильности в России возможность попасть в число неплатежеспособных предприятий весьма велика, поэтому правительство в специальном постановлении отменило необходимость принятия системы антикризисных мероприятий, чтобы изменить ситуацию к лучшему. Введение в действие Закона РФ "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" от 19.11.1992 г. положило начало созданию правовой базы банкротства.

По данной проблематике с каждым годом выходит большое количество теоретического материала: учебников, статей. Однако до настоящего времени не создан механизм управления, который обеспечил бы не только выход из кризиса и состояния банкротства российских предприятий, но и их финансовое оздоровление, и дальнейшее развитие.

Вне зависимости от уровня развития страны главными стратегическими целями государственной антикризисной финансовой политики в Российской Федерации являются создание условий для социально-экономического развития общества, повышения уровня и качества жизни населения.

Кризисы отрицательно влияют практически на все и поэтому с ними пытаются бороться. Поэтому требуется полный и глубокий анализ этого явления. Всестороннее исследование зарубежного опыта применения антициклической финансовой политики необходимо для того, чтобы правильно оценить эту болезненную фазу в развитии общественного производства и принять правильные и эффективные меры по устранению потерь и сокращению ее продолжительности. Найти наиболее радикальные пути выхода для дальнейшего поднятия экономики, уметь строить прогнозы экономического развития на будущий период, в нынешнее время только в Росси насчитывается свыше 10000 коммерческих предприятий. От малых фирм до крупных холдингов и монополий. И каждое предприятие принимает главное участие в сфере экономика. Важно заметить, что работоспособность предприятий может не только повысить уровень экономики, но и так же снизить его. С этим увеличивается риск развала экономического строя государства. Когда предприятию становится трудно осуществлять работу в своей сфере, поднимается вопрос о его существовании. Таким образом, экономическая инфраструктура обращается туда, где происходят такие сбои и залечивает себя, избавляясь от не нужного, иначе и за одной, пусть даже на первый взгляд, незначительной проблемы, может пострадать вся экономика государства в целом. Дай ей только время. Что бы избежать таких мер, предприниматели и инвесторы стараться избежать подобных проблем, и

сохранить предприятие, которое способно не только кормить простых граждан, но и поддерживать, а по возможности даже улучшать экономическую структуру в стране. Для этого были разработана антикризисная финансовая политика.

Еще 30 лет назад в практике управления предприятиями отсутствовали стратегические принципы. Только на стыке 60-70-х годов появляются новые методы управления и вместе с ними термин «стратегическое управление». Это вызвано, в первую очередь, изменениями внешней среды бизнеса.

Выведение промышленной фирмы из кризисного состояния (так же, как и профилактика кризиса) предполагает необходимость стратегического подхода к антикризисному управлению. Руководящим документом последнего должен быть стратегический план, доведенный до каждого подразделения.

Главным содержательным показателем антикризисного стратегического документа (программы, плана и т.п.) является наличие в нем субординированных конкретных установок, своеобразных формул поведения для менеджеров разного уровня в вариативных состояниях внутренней и внешней среды кризисной организации.

В настоящее время, экономика является первым показателем дееспособности государства. На внешнем макроэкономическом уровне, взаимодействии с другими государствами, страна получает многое, а также многое и отдает, за счет чего само развивается. О экономических делах между государствами можно говорить бесконечно, но в данной статье мы рассмотрим только развитие малого предприятия и разработку антикризисной политики в рамках коммерческих фирм, которые бесспорно влияют на работу всей экономики.

Давайте представим, что некий предприниматель создает свою фирму. У него уже готов инвестиционный портфель, разработан план работы предприятия. Собран коллектив. Готов инвестиционный проект и разработан план финансирования. Можно в принципе уже вставать на старт и начитать запускать работу предприятия, но, тут встает вопрос: а что если? Если возникает подобный вопрос. А он по любому возникнет у предпринимателя, которого волнует работоспособность своего предприятия, значит нужно избежать всех подобных вопросов, пока они возникают теоретически, не допустив их реализации, для успешной работы фирмы. Для этого нужно разработать антикризисный план, в котором будут заключаться все вопросы о подобных возможных отклонениях от плана работы, и в случае появления проблем, иметь несколько вариантов их устранения. И так, рассмотрим основные правила по разработки антикризисной финансовой политики.

Обычно выделяют следующие 4 группы правил, очерчивающих стратегию организации взаимодействия с внешней средой и др.

1. группа: правила оценки результатов деятельности (они определяют курс и формируют план);
2. группа: правила отношений с внешней средой (они очерчивают

продуктово-рыночную стратегию.

3. группа: правила отношений и процедур внутри организации (организационная концепция);

4. группа: правила повседневной деятельности (оперативные приемы).

Особенностью антикризисной стратегии является ее ограниченный по сроку и содержанию. В этом ракурсе антикризисную стратегию можно рассматривать и как средство достижения конкретной цели, а именно преодоление кризиса. Цели организации – это совокупность желаемых результатов ее функционирования, показанных с помощью каких-либо цифровых, графических и иных средств отображения ее статического и динамического состояния.

Цель диагностики финансового состояния предприятия – подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу.

В нынешнее время, для избежание из критического состояния предприятия предприниматели и инвесторы принимают решения обойти закон, лишь бы не отдать предприятие в чужие руки или распустить его. Результатом таких решений служит не корректное создание антикризисной политики предприятия. Не считая его важным фактором, предприниматель ставит под угрозу существование своего проекта, даже не усев ввести его на рынок. В нынешнее время таких случаев очень много и к сожалению коррупция в экономике лидирует, а сама экономика при этом сильно страдает. У начинающих предпринимателей, и тем более у опытных инвесторов, не должно быть таких слов, как «стоит попробовать». Если предприятие будет работать, значит должно работать, без всяких “если”..., а иначе экономика страны, которая строиться на таких предприятиях. Просто рухнет.

Использованные источники:

1. <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=524530>
2. <https://studsell.com/view/142032/>

*Попова Т. И.
студент 4 курса
факультет экономики, менеджмента
и информационных технологий
Зиятдинова Н.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

*ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
Республика Крым, г. Симферополь*

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

Актуальность выбранной темы на современном этапе развития экономики определяется тем, что разработка эффективных форм и стратегий выхода российского предприятия на внешние рынки снижает потенциальные риски, связанные с проникновением, и повышает вероятность успеха компании на целевом зарубежном рынке.

Целью статьи является изучение стратегий выхода российских предприятий на зарубежные товарные рынки.

На сегодняшний день почти любая успешно развивающаяся компания задумывается о расширении границ реализации своей продукции и выходе на зарубежные рынки. Растущий уровень интернационализации позволяет ведущим предприятиям в той или иной отрасли выходить за пределы отечественных рынков.

Рассматривая возможности выхода российских предприятий на внешние рынки в условиях сложившейся в мире ситуации, возникает ряд проблем. Они

связаны как с политическими, так и с экономическими санкциями, введенными в отношении России и ряда российских организаций в связи с событиями на Украине, которые произошли в 2014 г. Данное явление имеет исключительно негативный характер, препятствуя развитию экономических связей между странами.

Процесс выхода предприятия на зарубежные рынки сам по себе сопровождается множеством рисков, связанных с жесткой международной конкуренцией, и требует проведения тщательных маркетинговых исследований. Учитывая неблагоприятную обстановку в политической сфере данный процесс усложняется и нуждается в более внимательном подходе к изучению внешней среды, выбору рынка сбыта и, в соответствии с этим, к разработке стратегии выхода на конкретный зарубежный рынок, учитывая все его особенности [4; 9].

При разработке стратегии выхода на внешний рынок важнейшей задачей является грамотно выбрать, на рынок какой конкретной страны лучше выходить. Для этого необходимо провести анализ внешней среды маркетинга.

Исследовать внешние рынки можно с помощью различных источников информации, таких как: печатные издания, интернет, справочная информация

спец. учреждений, опросы.

Важно рассмотреть макровнешнюю среду в маркетинге, так как она включает в себя совокупность наиболее значимых факторов, влияющих на разработку стратегии выхода на внешний рынок, и требует изучения таких сред, как: политическая, правовая, социально-экономическая, научно-техническая, культурная и природная.

На сегодняшний момент, важен анализ политической и правовой среды, так как именно в них возникают трудности при выходе на внешние рынки.

В любой стране политическая среда зависит от таких показателей, как: политическая стабильность, участие в политических блоках, наличие межгосударственных соглашений, государственные ограничения, отношения выбранной страны со страной местонахождения фирмы. Препятствием для отечественных компаний может стать столкновение с определенными аспектами регулирования внешней торговли страны, на рынок которой они планировали выйти. Государство может ввести ограничения на импорт в свою страну, используя различные торговые тарифные и нетарифные барьеры.

Правовая среда обуславливается действующей в конкретной стране правовой системой. Предприятиям, при выходе на рынки других стран, следует обращать внимание на такие аспекты правовой среды, как: коммерческое и договорное право, общая правовая среда, юридическое регулирование предприятий, трудовое законодательство, антитрестовое законодательство, законы о картелях, ценообразование и налогообложение[4].

После принятия республики Крым в состав России такие страны, как США, Австралия, Новая Зеландия, Канада, а также страны Евросоюза ввели в действие против России ряд санкций, что сделало рынки сбыта данных стран неблагоприятными для разворачивания на их территории деятельности отечественных предприятий.

Факт вступления России во Всемирную торговую организацию так же значительно повлиял на данную ситуацию. Членство в ВТО открывает перед Россией новые возможности, создавая льготные условия торговли. В связи с действующими правилами ВТО об ослаблении торговых ограничений между странами-участницами ВТО, многие западные страны, не способные более использовать государственные меры ограничения товарного потока со стороны России, прибегли к использованию санкций. [1, с. 358].

Введенные санкции несколько изменили общую картину статистики и товарооборота России с рядом крупнейших стран. Так как Китай является торговым партнером России, выход отечественных предприятий на китайский рынок является менее турбодомким процессом.

На сегодняшний день рынок США является наиболее неблагоприятным для российских предприятий, так как инициатором подобной «санкционной войны» стали именно Соединенные Штаты Америки.

Определившись с внешним рынком необходимо приступить к разработке стратегии выхода компании на данный рынок. Различают 3 основные стратегии выхода на внешний рынок:

1. Стратегия экспорта;
2. Совместная предпринимательская деятельность;
3. Стратегия прямого инвестирования;

Учитывая все нюансы нынешнего положения стран в экономической и политической областях, наиболее выгодным и реальным способом выхода на зарубежные рынки для российских компаний является метод создания стратегических альянсов.

Главным преимуществом данного способа является то, что компании-участники заключают между собой соглашение о сотрудничестве в рамках четко оговоренных сфер деятельности, но при этом сохраняют за собой полную независимость. Также в стратегический альянс могут вступать как поставщики и клиенты, так и конкуренты с целью снижения издержек производства, освоения знаний партнера и выхода на новые сбытовые сети.

Наиболее перспективными с точки зрения создания стратегических альянсов между российскими и европейскими компаниями являются такие отрасли, как топливно-энергетический комплекс, машиностроение с крупномасштабной промышленной сборкой, транспортное машиностроение, электротехническое машиностроение, авиаперевозки, а также автомобилестроение.

Из вышесказанного следует, что выход на зарубежные рынки для компании в современных условиях является весьма трудоемким и сложным процессом. Необходимо принимать во внимание не только желание отдельных компаний увеличить собственный рынок сбыта, но и желание зарубежных рынков принимать или не принимать новых игроков на свою территорию. Без полного анализа внешнего рынка, а в особенности без изучения политико-правовой среды, выход на тот или иной рынок не представляется возможным. Очевидно, что в условиях непостоянства современного мира те компании, которые уделяют максимальное количество времени изучению наиболее значимых макровнешних сфер, имеют больше шансов на успех в своей внешнеэкономической деятельности, чем те компании, которые пренебрегают подобного рода исследованиями.

Использованные источники:

1. Бирюков П.Н. Международное право. – М.: Юрайт, 2013. – 819 с.
2. Котлер В.И. Международный маркетинг. М.: Дашков и Ко, 2012. — 152 с.
3. Моргунов В.И. Международный маркетинг. М.: Дашков и Ко, 2012. — 152 с.
4. Научный центр правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: — URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 18.04.2016).

5. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 18.04.2016).

*Посессор В. О.
студент 2 курса
финансово-экономический факультет
Якобян М. Ю.
студент 2 курса
финансово-экономический факультет
Шуклина З. Н., доктор экономических наук
профессор
кафедра таможенного дела и маркетинга
Брянский государственный университет имени академика
Петровского И.Г.*

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЕРЧАНДАЙЗИНГОМ В СФЕРЕ ТОРГОВЫХ УСЛУГ

Аннотация: В статье рассмотрено использование мерчандайзинга в сфере торговых услуг, изложены основные инструменты реализации с учетом планировки торгового зала, выявлены основные плюсы и минусы мерчандайзинга. Выявлены ошибки мерчандайзинга в ритейле и приведены способы их решения, представлены материалы собственных исследований, проведенные в магазинах г. Брянска.

Ключевые слова: мерчандайзинг, маркетинг, спрос, торговля, выкладка.

Современное значение маркетинга, заключенное в клиенто-ориентированности и персонификации, особенно ярко проявляется в сфере розничной торговли. Именно здесь, на уровне крупных, средних и мелких торговых предприятий можно использовать маркетинг как инструмент управления мерчандайзингом с целью не только эффективного размещения товара в магазине и продаж, но повышения лояльности клиентов и влияния на покупателя. Производитель, поставляя свою продукцию на рынок, пытается продать ее соответствующей группе покупателей, удовлетворяя при этом все требования относительно качества товара, его рационального использования, срока и гарантий использования, цен, послепродажного обслуживания. Но с наращиванием производственных мощностей, повышением уровня доходов населения рынок начинает диктовать требования по улучшению обслуживания, стимулированию продажи, культуры обслуживания покупателей. Выполнение этих функций возложено на торговлю, где применение системы мерчандайзинга как раз обеспечивает удовлетворение покупателя. На сегодняшний день существует большое количество определений, помогающих понять сущность маркетинга и мерчандайзинга, наиболее яркие и емкие мы представили в таблице.

Таблица 1 – Понятия маркетинга и мерчандайзинга

Ученые	Мерчандайзинг	Ученые	Маркетинг
Байумова Д.	это комплекс мероприятий, производимых в торговом зале и направленных на продвижение того или иного товара, марки или упаковки, результатом которого всегда является стимулирование желания потребителей выбрать и купить продвигаемый товар.	Шуклина З.Н.	это емкое, широкое понятие, представляющее собой решение проблем клиентов с прибылью, это философия бизнеса, этика делового общения, психология рыночного поведения и специальная, динамичная деятельность, направленная на поиск и удовлетворение потребностей потребителя, путем комплексного воздействия на покупателя и превращения в целевого клиента.
Канаян К. Р.	это маркетинг в розничной торговой точке, разработка и реализация методов и технических решений, направленных на совершенствование предложения товаров в том месте, куда потребитель традиционно приходит с целью совершить покупку.	Абрамишвили Г. Г.	это своеобразная философия ведения деловых операций, на макроуровне маркетинг выступает в роли инструмента формирования рыночной среды. На микроуровне маркетинг выступает как инструмент встраивания предприятий в формируемую рыночную среду и является средством (часто решающим), обеспечивающим привлечение инвестиций
Бузукова Е.	это комплекс мероприятий, проводимых в магазине для того, чтобы покупателям было удобно, приятно и выгодно совершать покупку.	Ф. Котлер	вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена

В современных условиях в каждой компании возрастает роль маркетинга, потому что предпринимателям нужны новые пути и инструменты привлечения клиентов. Компании необходимо сделать так, чтобы магазин был настолько комфортен для покупателя, чтобы он сменил свой привычный маршрут и приехал именно сюда. Это выгодно и покупателю, и сети, потому, что бесконечное число магазинов ведет к тому, что издержки растут и перекладываются на покупателя. Основным условием существования мерчандайзинга является наличие развитого конкурентного рынка покупателя с постоянным ростом потребления.[4]

Маркетинговое управление – это анализ, планирование, претворение в

жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление и поддержание обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных целей организации, таких как получение прибыли, рост объемов сбыта, увеличение доли рынка, повышение лояльности клиентов.[3]

Становится очевидным, что действия производителей в первую очередь направлены на расширение своей доли рынка и приобретение дополнительных преимуществ по сравнению с конкурентами. Розничные торговцы заинтересованы в максимизации общей прибыльности своей деятельности. Предпочтение товаров конкретного производителя им этого не гарантирует, следовательно, им необходимо вести мониторинг продаж ассортиментных групп товаров различных производителей. Еще одной причиной особого интереса к поведению покупателя в местах продажи и технологиям мерчандайзинга является наметившаяся тенденция к повышению статуса розничной торговой отрасли. Владельцы марок, промежуточные продавцы и сами розничные торговцы стремятся воспользоваться этой ситуацией. [4]

Мерчандайзинг является собственным продуктом магазина и в совокупности с товаром составляет единый потребительский комплекс – товарный дисплей.

Для успешной продажи товар должен не только обладать высоким качеством, быть известным, иметь красивую упаковку и привлекательную цену, он еще должен быть поддержан мерчандайзингом: присутствие полного набора товара, удачная выкладка, оптимальное место, информационная поддержка, оформление POS материалами, шоу и промоушен-мероприятия. Различают прямой и перекрестный, микро- и макромерчандайзинг, визуальный и коммуникативный, смешанный и специализированный. Эффективными коммуникационными носителями, стимулирующими желание купить данный товар, являются рекламные материалы в местах продаж (Point of Sales-POS). Соответственно, средства оформления мест продаж POS-materials в России именуются средства POS или POS материалы, к которым относятся плакаты, стикеры, мобайлы, вобблеры, джумби, шелфтокеры, ценники, листовки, плакаты и т.д.[5]

Таблица 2 - Основные цели и задачи мерчандайзинга (по мнению Федько В.П., Бондаренко В.А)

Поставщик	Розничный торговец
1. Поддержатъ продажи собственных продуктов, марок, увеличить объемы реализации собственного товара в целом	1. Увеличить общую прибыль магазина и показатели по оборачиваемости товаров
2. Представить на рынке максимально возможное количество позиций производимого ассортимента	2. Достичь оптимальности в товарном ассортименте, выделить исходя из практики продаж перспективные и неперспективные товарные позиции и группы

- | | |
|--|---|
| <p>3. Обратить внимание розничных торговцев и потребителей на новые продукты и специальные предложения</p> <p>4. Позиционировать свою продукцию в умах потребителей отлично от производителей Конкурирующих марок</p> <p>5. Привлечь и удержать новых покупателей своих продуктов</p> <p>6. Стимулировать импульсные покупки</p> <p>7. Сформировать положительный образ о производителе в целом путем заботы о качестве товаров и расширения предложения</p> | <p>3. Сформировать имидж магазина как поддерживающего современные тенденции, использовать специальные акции из арсенала СМК для расширения круга клиентов</p> <p>4. Поддерживать устойчивый спрос на различные виды товаров</p> <p>5. Сформировать стойкую приверженность к магазину и представленным в нем торговым маркам</p> <p>6. Попытаться увеличить общее число покупок, сделанных в магазине за время пребывания в нем клиентов. Уметь при необходимости грамотно проконсультировать потребителя</p> <p>7. Сформировать положительный образ магазина путем гарантии качества предлагаемых товаров и, главное, выполнения гарантийных обязательств</p> |
|--|---|

Чтобы оценить роль и важность мерчандайзинга на уровне небольших, малогабаритных магазинов, мы провели исследование в магазинах шаговой доступности в Володарском районе г.Брянска.

Наши наблюдения позволили сделать вывод, что магазины шаговой доступности не следят за спросом, не нуждаются ни в маркетинге, ни в мерчандайзинге, продавцы абсолютно равнодушны к клиентам. В этой связи явно прослеживается необходимость решения этих задач с пользой для покупателя. В небольших магазинах есть возможность создать уют и персонафицировать продажи.[12]

Таблица 3 – Исследование магазинов шаговой доступности

Характеристика	«Рассвет»	«Гранат»
Расположение товаров на полках	По ассортименту товар делится на 3 кассовые зоны: сладости и молочные продукты; рыба и полуфабрикаты; алкоголь	Аналогичный ассортимент и разделение товара на полках
Ассортимент	Ниже среднего, небольшой выбор марок и товаров.	Слабый, продукты основного, постоянного спроса
Удобство по отношению к выбору товара	Неудобно для людей с плохим зрением, так как они не видят издалека цены и названия продуктов. Нет консультантов.	Слишком много товаров лежит на полках, их невозможно сравнить. Полки наполнены в хаотичном порядке, нет эстетического подхода.
Возможность	Нет возможности в спокойной	Товар не дают в руки

потрогать и проверить товар перед покупкой	обстановке просмотреть и выбрать нужный товар, проверить на срок годности, почитать состав.	перед покупкой, просьба рассказать о товаре задерживает очередь и вызывает недовольство.
Обслуживание	Продавцы равнодушны, прямо не грубят, но не учтивы и не вежливы, банальное приветствие и базовые маркетинговые фразы	Если покупатель проявляет некое недовольство товаром, высказывая продавцу, в ответ- хамство.

Главная характеристика мерчандайзинга в научных публикациях связана с несколькими целями: обеспечить удобство для покупателя и продавца, минимизировать расходы и время, затраченное на продажу товара. Мерчандайзинг можно определить как организацию и управление торговым процессом в торговой точке. В понятие «мерчандайзинг» входит масса факторов: эффективная планировка торгового зала, выбор и размещение торгового оборудования, выкладка продукции, управление вниманием и поведением потребителей магазине и т. д.[6] Мы предлагаем рассмотреть правила мерчандайзинга на примере магазинов для дома и ремонта.

Таблица 4- Правила применения мерчандайзинга в торговле

Правило	Сущность	Цели
Определение концепции продажи	Продавец должен ответить на три вопроса: кому? что? Почему? Для кого открывает магазин? Все возможные форматы магазинов расположены между двумя полюсами: дискаунтер для строителей и магазин, ориентированный на женщин. Что продает? Определяет содержание ассортиментных групп. По какой цене продаем?	Удовлетворить покупателя
Формирование модели затрат	В зависимости от целевого потребителя разрабатывается технология продаж: полное или частичное самообслуживание, использование инсталляций, возможность получить консультацию у продавца.	Окупаемость затрат
Зонирование торговой площади	Определить соотношение торговых площадей, соседство товарных категорий. В соответствии с логикой совершения покупок в магазине выделяют следующие зоны: стройка, декор, товары для дома, товары для сада.	Создание атмосферы уюта, комфорта и благополучия
Определение и прорисовка используемого оборудования	В зависимости от вида товара, типа упаковки, нагрузки на полку, объемов продаж, удаленности поставщика разрабатывается схема выкладки и выбирается тип оборудования для продажи и хранения.	Оптимальное размещение товаров
Соседство товарных групп внутри категории	Определяются горячие и холодные стороны проходов, схемы выкладки товаров, логичность соседства товаров при совершении покупки.	Оптимальное соседство
Принципы	Используя приемы мерчандайзинга, можно	Удобство

выкладки	добиться следующих результатов: создать эффект дорогого товара – достигается с помощью подсветки или дизайнерской выставки; ощущение дешевизны – выкладка горизонтальными блоками; ощущение выбора – выкладка вертикальным блоком	
Визуальный мерчандайзинг	использование в оформлении магазина схем, указателей для ориентации покупателя, выделение зон импульсных товаров и специальных ценовых предложений.	Экспозиция, указатели для удобства

В управлении процессами торговли важная роль отводится организации продаж и размещению товаров в торговом зале, распределению установочной и демонстрационной площади между отдельными группами товаров. При этом необходимо учитывать ряд факторов, основными из которых являются: частота приобретения товаров отдельных групп, габариты этих товаров, затраты времени покупателей на осмотр и отбор, а также количество разновидностей товаров, предлагаемых покупателям в рамках отдельных групп. Стимулирует импульсные покупки комплексная выкладка товара на уровне глаз, когда надо продать товары в первую очередь (по тем или иным причинам). Если товар перенести снизу на уровень глаз, его продажа может возрасти на 70–80%, а перемещение товара с уровня глаз на уровень поднятой руки может уменьшить его продажу на 20–30%. [8] В целом для повышения конкурентоспособности отечественных торговых предприятий необходимо овладеть методикой мерчандайзинга и начать с продуманной планировки торгового зала.

Эффективность работы магазинов, качество обслуживания покупателей во многом зависят от рационального размещения товаров в торговом зале. Под размещением понимается распределение товаров на площади торгового зала, что позволяет правильно спланировать покупательские потоки, сократить время на отбор товаров, увеличить пропускную способность магазина, уменьшить затраты труда персонала магазина при пополнении товарных запасов в торговом зале. Парамонова Т. выделяет в зависимости от системы расстановки оборудования следующие виды технологической планировки торгового зала.[9]

Таблица 5 – Виды планировок торгового зала

Вид планировки	Значение
линейная (решетка)	Линейная планировка торгового зала предполагает схемы размещения товаров и проходов для покупателей в виде параллельных линий. Соответственно выстраиваются и линии торгового оборудования, линия узла расчета располагается перпендикулярно, используется в магазинах самообслуживания.
боксовая (трек, петля)	Боксовая планировка (трек, петля) используется в крупных, например, универсальных магазинах, где часто торговля ведется

	через прилавок. В таком случае торговый зал разбит на отделы, секции, павильоны, которые изолированы друг от друга.
смешанная	Смешанная планировка включает сочетание элементов линейной и боксовой планировок.
свободная (произвольная)	Произвольная планировка является самой дорогой, используется в небольших магазинах, а также в бутиках в рамках крупных торговых центров. Отличается расслабленной атмосферой, что способствует поощрению покупателя к покупке. Роль стимула, подгоняющего покупателя ходить по магазину, исполняют продавцы.
выставочная.	Выставочная планировка в московских магазинах применяется очень часто, это продажа товаров по образцам выставленным в торговом зале.

К приемам подачи товара в магазине относят идейное представление, ассортиментные группы, цветное, вертикальное, фронтальное и объемное представление, выравнивание по ценам.[3] На выбор способа оформления зала и представление товара внутри предприятия розничной торговли влияют следующие факторы: имидж магазина — например, все размеры одного товара представлены сразу, что создает чувство упорядоченности; упаковка — поштучно, на вес и т. д., профессиональные знания и навыки менеджеров и мерчендайзеров, традиции магазина, цели торговли.

Движение потока потребителей в магазине должно быть рассчитано заблаговременно и подобрано с предельной выгодой, предоставляя на обозрение потребителю как можно больше видов продукции. Как показывают исследования, 80–90% посетителей обходят все точки продажи, расположенные по периметру торгового зала, и только 40–50 % покупателей обходят внутренние ряды. Наиболее «горячими» местами в отношении количества совершаемых покупок при этом являются начало потока клиентов и зона касс. [9]

Таблица 6 – Методы представления товара в магазине [6]

Методы	Значение	Пример
1)идейное представление товара	в основе лежит имидж торговой точки изделия группируются для показа вариантов их использования	Мебель для кухни расставляется так, чтобы показать, как она будет смотреться в домашней обстановке
2)группировка по видам и стилям	Бренды, марки, назначение товаров,	Витрина аптеки - болеутоляющие средства, средства от кашля - выставляются соответствующие таблички около групп лекарственных препаратов для облегчения поиска и подбора
3)организация по цветовой гамме	несколько товаров одной категории, продающиеся по разным ценам, выставляются рядом	Нитки мулине для вышивания крестиком
4)вертикальное	С учетом движений	Полки в продуктовых магазинах

представление	человеческого глаза	
5)объемное представление	выставляется большое количество товара	горы фруктов в овощном отделе, яркий цвет
б)фронтальное представление	демонстрируется наиболее привлекательная сторона товара	книги показываются лицевой стороной

Эффективное использование маркетинговой концепции в торговле связано с пониманием трансформации базового комплекса и выделением дополнительных элементов, которые позволят более продуктивно функционировать на рынке торговых услуг. [7] В основе маркетингового управления должен быть интерес покупателя, создание комфортных условий и повышение степени удовлетворенности клиентов посещением магазина.

Под атмосферой магазина понимаются визуальные компоненты — цвет, запах, освещение, музыка, которые стимулируют эмоциональное состояние (например, уютная обстановка, приглушенный свет). Освещение позволяет выделить товар (направление пучков света, выделяющих изделие, должно быть в 3 раза ярче основного освещения). Для создания определенного настроения могут использоваться различные оттенки, интенсивность света и цвета, потому что уровень освещенности и цветовая гамма способны вызвать определенную реакцию, изменить настроение и поведение покупателя. Теплые цвета более подходят для точек общественного питания, возбуждают аппетит и придают приятный цвет продуктам. [7] Холодные цвета активизируют поведение и придают динамику. Цвета холодного спектра, такие как синий, белый, фиолетовый и зеленый вызывают у человека чувство спокойствия и снимают напряжение. Использование подобных цветов в оформлении магазина заставляет покупателей дольше ходить по залу, осматривать товар и тщательнее обдумывать покупку.

По данным исследований, при покупке нового товара 93% покупателей принимают решение, основываясь на внешнем виде продукта. В то время всего для 6% важны тактильные ощущения, и всего 1% желает попробовать товар на вкус или послушать его, 85% потребителей при покупке того или иного товара ставят на первое место цвет.

Оформление мест выкладки преследует цель оказания помощи покупателю в выборе товара и возможности его сопоставления с товарами-аналогами (с помощью консультанта). Существуют 3 основных варианта выкладки товара.

Считается, что товар должен быть «лицом к покупателю», то есть расположен фронтально, с учетом угла зрения покупателя. Основная информация на упаковке должна быть легко читаема, не закрываться другими упаковками и ценниками, поскольку процесс получения информации о товаре исключительно важен для покупателя в магазине.

Таблица 7 – Варианты выкладки товаров

Варианты выкладки	Значение
вертикальная	это расположение однородных товаров в несколько рядов вертикально
горизонтальная	при горизонтальной выкладке по виду товара однородные товары размещают вдоль по всей длине оборудования, занимая каждым товаром одну-две полки
фронтальная	получила широкое распространение в специализированных книжных магазинах и магазинах, предлагающих товары для детей, широко применяется и в продовольственных магазинах самообслуживания. Принцип, лежащий в основе этого вида выкладки — один образец выставляется в полную величину, остальные (за ним) видны частично или не видны.

Управление маркетингом рассматривается в трех направлениях:

1. Управление деятельностью – предполагает, что предприятие рассматривается как открытая система и при принятии решений учитываются как внутренние возможности предприятия, так и требования внешней среды, то есть предприятие направлено на рынок и постоянно готово к выполнению его требований. Осуществляется через разработку корпоративных стратегий, с ответственностью на высшем руководстве.

2. Управление функцией – формируется в результате изменения в мировоззрении управления предприятием «от нужд производства к нуждам рынка»:

- совместно с производством маркетинг решает вопросы выпуска продукции необходимого качества в нужном количестве в соответствии с требованиями рынка по доступной цене; стимулируют производство на внедрение новых технологий, снижение затрат, обеспечивающих выпуск современной, конкурентоспособной продукции.

- совместно с финансами маркетинг обеспечивает оптимальное распределение ресурсов предприятия для получения желаемой прибыли.

- совместно со сбытом решаются вопросы своевременного доведения продукции до потребителей с целью удовлетворения потребностей и получения прибыли, совместно с административной функцией решаются вопросы кадровой политики по количеству, а самое главное квалификации работников, способных лучше реализовать возможности потенциала предприятия на конкурентном рынке.[7]

Механизм выполнения маркетингом своих функций основывается на разработке маркетинговой системы, как части управленческой системы предприятия, включающей организацию; планирование (разработку планов); информацию; контроль. Ответственность лежит на топ-менеджменте или руководителях по отдельным направлениям маркетинговой деятельности.

3. Управление спросом – обеспечивается стратегическими и оперативными решениями по определению целевых рыночных сегментов и формированию для них маркетинговых усилий с использованием комплекса средств: продукт, цена, распределение и продвижение.

Управление маркетингом направлено на решение задачи воздействия на уровень, временные рамки и структуру спроса таким образом, чтобы организация достигла поставленных целей. Управление маркетингом приравнивают к управлению спросом. Ответственность лежит на менеджерах по конкретным продуктам. Решение и требование применять правила мерчандайзинга должно исходить от руководителя магазина. В единственном магазине за этим может следить сам директор или управляющий. Если выкладкой товара в магазине никто не управляет, то начинают диктовать свои правила поставщики, у которых собственные стандарты мерчандайзинга. Каждый из поставщиков стремится выигрышно расположить именно свой товар, отодвигая конкурентов. Если магазину платят «за лучшую полку» и руководителя это устраивает – можно пойти навстречу некоторым поставщикам.[9]

Как концепция управления (философия бизнеса) маркетинг требует, чтобы компания рассматривала потребление как «демократический» процесс, при котором потребители имеют право «голосовать» за нужный им продукт своими деньгами, что определяет успех компании и позволяет оптимально удовлетворить потребности потребителя.[10] Маркетинговое управление строится на принципах стратегического планирования, принципах управления инвестиционным портфелем, принципах собственно маркетинга, позволяющего оценить отклик на реализацию решений, принимаемых на основе первых двух принципов. [8] Покупательское поведение основывается на эмоциональном, волевом, познавательном и экономическом решении, мнении, чувстве и действии. Именно их сочетание, поддерживаемое мотивированным интересом и потребностью, формирует решение о покупке.

По мнению Галуна Д. А., самое основное, что необходимо для эффективных продаж: сделать планировку торгового помещения, подобрать приятное оформление интерьера и расположение предметов; продумать методику выкладки товаров перед потребителем; подобрать максимально выгодное для продукции освещение и музыкальное сопровождение (звуковое, неречевое); для некоторых видов продукции использовать ароматическое или тактильное воздействие; позаботиться о point-of-sale материалах (точки продаж). [5] Факторы и условия сгруппированы и представлены в таблице 8.

Таблица 8- Факторы формирования поведения покупателя и процесса покупки [11]

Факторы	Сущность	Примеры
Специфика сегмента рынка	В разных сегментах рынка продающие моменты в данной категории могут иметь разный приоритет. В одном сегменте может быть важна прочность, в другом долговечность, в третьем категории.	Покупка стиральной машины
Товар	Сам товар, его качество и необходимость покупателю.	Техника
Простая/сложная покупка	Решение о покупке некоторых товаров принимает только один человек. Как правило, это недорогие товары каждодневного спроса. Решение о покупке других товаров может принимать группа людей.	Покупка товаров первой необходимости
Циклы покупки	Все товары имеют разную цикличность покупки. Предметы длительного пользования мы покупаем раз в 5-10 лет (иногда раз в жизни)	Хлеб – каждый день Освежитель воздуха – раз в месяц
Сезонность	Продажа многих товаров и услуг имеет сезонный характер.	Осенние ботинки
Пробная покупка	Мы вряд ли можем позволить себе экспериментальную покупку автомобиля и других дорогостоящих товаров, но купить на пробу недорогой товар мы можем	Покупка нового шампуня для волос
Место продажи	Важно представить себе во всех деталях, как покупатель встречается с товаром на месте продажи, когда он настроен на покупку. Согласно исследованиям большинство решений о покупке покупатель принимает именно на месте продажи.	Торгово-развлекательный комплекс «Аэропарк»
Наличие продавца-консультанта	Многие товары покупают в основном только после консультации с опытным продавцом (электроника и электротехника, мебель и т.д.)	Магазин техники «Эльдорадо»
Самообслуживание	Очень много товаров мы покупаем без участия продавца, выбирая их самостоятельно на полке в супермаркете.	Продуктовая сеть магазинов «Магнит»

Использование инструментария и технологий мерчандайзинга существенно поднимают рейтинги товаров. Если выкладка делается грамотно, моментально повышается реализация продукции. Если помещение программно оформляется, планируется и сегментируется, товарооборот существенно увеличивается. В маркетинге также эмоции и разум тесно переплетаются. Не зря основным инструментом маркетолога должен являться эмоциональный анализ – умение одновременно и думать и чувствовать за Клиента. [10]

Федько В.П. и Бондаренко В.А. выделяют ряд основных факторов, влияющих на привлечение покупателей и являющихся ключевыми в оценке привлекательности магазина:

1. Близость к дому.
2. Адекватное оформление торгового зала.
3. Удобное расположение товарных групп и соответствующее расположение торгового оборудования.
4. Мерчандайзинг.
5. Высокий уровень обслуживания.
6. Ценовая политика (уровень цен, скидки и распродажи, дисконтные карты, акции торговых марок).
7. Информационная поддержка покупателей.
8. Дополнительные услуги (доставка на дом, индивидуальное формирование заказов, наличие обменного пункта с "разумным" курсом, кафетерий, службы быта). [9]

Выбор индивида является результатом сложного взаимодействия факторов культурного, социального, личного и психологического характера. Многие из этих факторов не поддаются влиянию со стороны маркетологов, однако они оказываются полезными для выявления целевых покупателей. Другие факторы поддаются влиянию со стороны маркетологов и подсказывают, какие усилия необходимо прилагать, чтобы вызвать наиболее сильную ответную реакцию потребителя. Только направлять и создавать комфортную атмосферу для покупателя не достаточно, нужно привлекать внимание к продукту и добиваться эмоционального контакта. Конечно, необходимо убеждать потребителя, что перед ним именно то, что ему нужно, и тем самым активировать покупку. Но информирование и убеждение должны быть обоснованными и достоверными. Потери бюджета России от фальсификации товаров превосходят 25 % от совокупного объема продаж данных видов товаров. Эмоциональный контакт способен пробудить подсознательное (и генерировать осознанное) желание покупателя обладать этим товаром. [6]

В организации мерчандайзинга принимают участие производитель, дистрибьютор и розничный торговец. Только объединив усилия всех участников, можно добиться успеха, при этом действия участников должны быть систематизированы, стандартизированы, направлены на повышение качества обслуживания потребителей и учитывать нужды клиентов при совершении покупки и дальнейшем потреблении. [3] Используя изученный материал и сравнивая влияние мерчандайзинга на покупателя в повседневной жизни, мы определили следующие плюсы и минусы мерчандайзинга для клиента.

Таблица 9 - Основные преимущества и недостатки мерчандайзинга

Плюсы	Минусы
Правильное расположение товаров позволит клиенту сократить время поиска нужного товара, поэтому покупатель все чаще будет выбирать для покупок именно такие торговые точки.	Сотрудники, занимающиеся мерчандайзингом, стремятся показать покупателю товар, который имеется у них в наличии в избытке или тот, у которого скоро истекает срок хранения.
Наличие ценников и информации о товаре играет большую роль в покупке товара, будет ли клиент покупать данный товар или нет.	Так же они стараются подтолкнуть покупателей купить больше единиц товара, чем они изначально планировали.
Товары расположены по определенным группам (в зависимости от цены, от сферы применения и т.д.), что очень удобно и ориентирует покупателя по его нуждам.	Порой красивая упаковка заставляет потребителя купить товар, не задумываясь о его нужде для клиента.
Комфортная среда для покупателей во время пребывания в магазине позволяет им чувствовать себя уверенно и приходить в данную компанию снова и снова.	Нет ориентации на конкретных покупателей, нет персонификации

Для того, чтобы выявить особенности продаж товаров и влияние на покупателя, мы провели исследование и предприняли попытку оценить влияние мерчандайзинга на покупателя в торговых сетях «Zara» и «Terranova». Исследование проведено 12.12.2015г. в торговом-развлекательном центре «Аэропарк» г. Брянска. Если учесть тот факт, что цены в магазинах приблизительно одинаковые, то больше всего покупателю хотелось бы вернуться в магазин «Zara», так как там уютная обстановка, приятнее выбирать одежду, сам магазин настраивает на покупку и как бы «приглашает» зайти в него, посмотреть новые товары и выбрать что-нибудь себе по душе.

Планировка магазина считается оптимальной, если достигнуто равновесие между комфортом при продвижении покупателей и эффективным использованием торгового пространства. Свободный доступ к товарам повышает продажи на 30-70%, а плохой обзор, плохое обслуживание снижают продажи в двое. Известно, что покупателю неприятно находиться в плохо освещенных, угловых, тесных, шумных участках торгового зала. При планировке важно учитывать площади и индивидуальные особенности магазина, удобство перемещения и покупки товара для покупателя и достижение цели максимума продаж.[4] Для реализации успешной техники продаж в мерчандайзинге действует «правило второй попытки»: если клиент не согласился один раз, попробовать чуть позже еще раз предложить товар. Специалисты рекомендуют применять к продажам принцип «Парето 80/20» (80 % – психология, 20 % – техника).

Таблица 10- Результаты исследования основных приемов мерчандайзинга в торговой сети г.Брянска

Параметры оценки	Торговая сеть	
	«Zara»	«Terranova»
Тип входа-выхода	Против часовой стрелки	Широкий выход, возможен проход с любой точки
Расположение товара	Комфортное, расстояние 1,5-2м стеллажей друг от друга	Узко, цепляются вежи на стеллажах. Менее 1,5. Нарушен стандарт!
Удобство	В примерочных есть диванчики; по залу развешено большое количество зеркал, чтобы не ходить далеко до примерочной в случае необходимости.	В примерочных стоят табуретки, узко. Зеркал мало.
Освещение	Мягкое, немного приглушенный свет, но оттенки вещей передаются точно.	Темное помещение, плохая освещенность, теряется способность выбрать оттенки цветов одежды
Музыка	Спокойная, нейтральная, приглушенная	Громкая, молодежная, веселая.
Запах	Нет	Специфический запах тканей.
Чистота, порядок в зале	Хорошая. Вещи висят строго по размерам, остальные красиво уложены	Относительная. Беспорядочно валяются на прилавках вещи, размеры одежды висят не по порядку.
Акции	Указаны скидки, новые коллекции всегда расположены справа от покупателя. По залу развешены различные аксессуары. Возле кассы расположены прилавки с разными мелочами.	Всегда указываются товары со скидками.
Качество обслуживания	Продавцы-консультанты присутствуют, но подходят только по требованию	Аналогично.

Для оценки эффективности управления мерчандайзингом мы обратились к мнению Гузелевич Н.Ю., в исследованиях которой отражены направления и показатели повышения эффективности мерчандайзинга:

1. Количество чеков (проходимость торговой точки.-этот показатель отражает доступность и посещаемость магазина. Доступным считается магазин, в котором созданы для потребителей следующие возможности: быстро найти магазин (щиты и указатели, развешенные по городу); быстро подъехать (удобный поворот с проезжей части); быстро припарковаться (чистая парковка с направлением движения и разметкой для стоянки); быстро взять тележку (стоят на входе, различаются по грузоподъемности и объему корзины); свободно перемещаться с тележкой по магазину; быстро сориентироваться, где искать нужные товары (удобные, легко читаемые таблички и схемы); быстро взять то, что искали (есть в наличии, удобно

брать); быстро найти кассы и расплатиться (достаточное количество работающих касс, расстояние между ними позволяет пройти с нагруженной тележкой); быстро выйти из магазина (отдельные автоматические двери на выход).

2. Сумма среднего чека отражает количество товаров, которые покупатель приобрел за одно посещение магазина. Высокий показатель достигается с помощью комплексных продаж в одном месте (есть все для дома и ремонта).

3. Отдача одного квадратного метра магазина – объем продаж с 1 кв. м площади, зависит от расположения полок и товаров, соседства отделов.[4]

Таблица 11- Основные показатели привлекательности торгового пространства

Показатели	Сущность	Примеры
Среднее время пребывания покупателей в магазине	Покупатель в магазине должен не только совершить необходимые покупки, но и ознакомиться с товарами и услугами. Короткий период пребывания в стенах магазина показывает, что покупателя не удалось «зацепить», или что товары неэффективно расположены в соответствии с типом спроса (целевые находятся близко к входу и линейке касс).	к корзинам и тележкам прикрепляется номер, отмечается время, когда данная корзина была взята и когда «вышла» из торгового зала. Оценить время пребывания посетителей в магазине можно с помощью визуального наблюдения или эксперимента..
Среднее количество покупателей и распределение количества посещений по дням недели;	Этот показатель отражает силу «притяжения» магазина, его привлекательность для покупателей из средней и дальней торговых зон. Имеет значение расположение, ассортимент и цены, но значение планировочного фактора также присутствует.	Если покупатели имеют свободное время, они предпочитают отправляться в другие магазины. Динамика количества покупателей анализируется по дням недели, и традиционно наименьшие пики в выходные дни имеют магазины формата «у дома».
Процент людей, совершивших покупки, от общего количества посетителей магазина;	показатель применяется в непродовольственных магазинах. Соотношение «покупатели/посетители», получаемое с помощью счетчиков, очень хорошо характеризует эффективность не только торгового пространства, организованного по принципу самообслуживания, но и залов со свободным доступом к товарам.	В салонах, где представлены образцы, но купить их можно только с помощью продавца, соотношение «покупатели/посетители» зависит от удобства расположения расчетных узлов и качества обслуживания, люди отказываются от покупки товаров из-за того, что продавца нужно ждать.

Действия по мерчандайзингу способны привести к 30-70% увеличению товарооборота. Часто бывает, что торговец имеет в своем распоряжении все

цифры, но не получает результатов из-за того, что не может правильно поставить задачи анализа. Покупатель в магазине должен не только совершить необходимые покупки, но и ознакомиться с товарами и услугами. Короткий период пребывания в стенах магазина показывает, что покупателя не удалось «зацепить», или что товары неэффективно расположены в соответствии с типом спроса (целевые находятся близко к входу и линейке касс). [5] Около 60 % площади супермаркетов отводится для движения покупателей. Стандартными размерами проходов в магазине считаются следующие: главные проходы – от 2 до 4 м и боковые проходы – от 1,5 до 2 м в ширину. [5].

Соотношение «покупатели/посетители», получаемое с помощью счетчиков, очень хорошо характеризует эффективность не только торгового пространства, организованного по принципу самообслуживания, но и залов со свободным доступом к товарам. В салонах, где представлены образцы, но купить их можно только с помощью продавца, соотношение «покупатели/посетители» зависит от удобства расположения расчетных узлов и качества обслуживания, ведь иногда люди отказываются от покупки импульсных товаров из-за того, что продавца нужно ждать или вообще искать. [8]

Удовлетворенность человека своими поступками, своим состоянием, окружением и неудовлетворенность всем этим являются двумя антитезами, между которыми стоят настроение и состояние человека. В зависимости от того, как происходят воздействие, мотивация человека, его настроение может перебегать из одного состояния в другое, человек может становиться то более удовлетворенным, то неудовлетворенным. В жизни это теоретическое заявление реорганизуется в принцип мерчендайзинга – даже самые интенсивные и действенные старания продавца по навязыванию потребителю товара не могут заменить появившуюся у него удовлетворенность от удачной покупки и благодарность за данный товар магазину. [8]

На ряду с этим можно привести так же самые грубые ошибки в организации мерчендайзинга в магазинах. Выделим 6 самых грубых ошибок и способы их решения (Таблица 12).

Таблица 12- Основные ошибки в организации мерчендайзинга

Ошибка	Сущность	Совет
Отсутствие понятного обозначения входа в магазин	Нечетко обозначенный входа в магазин часто является проблемой для потребителей. Если у них возникают вопросы, где вход, открыт/закрыт магазин, потянуть или толкнуть дверь, а чем вообще они торгуют - есть все шансы, что потребители вообще	если наружная вывеска расположена параллельно основному потоку проходящих мимо магазина людей, стоит разместить дополнительную вывеску перпендикулярно зданию на уровне глаз. Открыть двери, разместить манекены или цветы, которые укажут вход в магазин. Если дверь закрыта (на пример зимой), не забыть повесить на дверь табличку «Заходите», «Приглашаем войти», «Вам это будет интересно», а

	откажутся от попытки «проникнуть» в ваш магазин.	также сориентировать в какую сторону тянуть или толкать дверь.
Плохое освещение	розничные торговцы используют только люминесцентное освещение для обеспечения видимости, придания общего тона и стиля всего помещения. Но существуют и другие типы освещения, которые нужно использовать в магазине.	применяйте комбинированное освещение. Для общего освещения – люминесцентные лампы, для акцентного освещения – металлогалогеновые светильники. Акцентное освещение должно в 2-3 раза превышать общее освещение. Акцентное освещение используется для выделения товара из общей массы и привлечения внимания к отдельным деталям товара.
Затруднен обзор торгового зала	Попадая в торговый зал, покупатели сначала хотят сориентироваться в пространстве магазина, где и что находится. Часто обзор затруднен высокими островными конструкциями и примерочными кабинками в центре зала.	оборудование должно располагаться по принципу амфитеатра (V-образно от центра к периметру зала), т.е. высокие конструкции должны располагаться возле стены, а более низкие в центре зала, высота островных конструкций должна быть ниже уровня глаз посетителей.
Узкий проход	Слишком узкие проходы затрудняют не только перемещение по торговому залу, но и осмотр посетителями ассортимента магазина.	расширьте проходы (минимум до 120 см), даже если вам придется убрать часть ассортимента из торгового зала. Это себя окупит и даже принесет дополнительную прибыль.
Назойливая музыка	Убрать радио, оставить инструментальную музыку	Лучше всего сделать фоном музыку без вокала. Также не стоит ставить альбомы конкретных исполнителей - можно не угадать вкусы ваших покупателей.
Неинформативная витрина	Очень часто ритейлеры вообще не обращают никакого-либо внимания на оформление витрин. Хотя именно витрины создают первое впечатление о магазине и желание войти или не войти в него.	потребители тратят на осмотр витрин, проходя мимо них, от 3 до 5 секунд. За это короткое время они должны понять то сообщение, которое магазин до них хочет донести. Общайтесь со своими покупателями посредством витрин.

Для того, чтобы обеспечить эффективность деятельности организации, необходимо постоянно следить за выполнением маркетинговых и мерчандайзинговых стандартов, не допускать «застоя» в торговом предприятии и постоянно развиваться, следовать новшествам. Следует отметить важность маркетинга и мерчандайзинга. Следовательно, модель рынка позволяет «увидеть» рынок «своими глазами», а значит и понять, что

он собой представляет. Посредством маркетинга происходит «визуализация» рынка. Грегори Сэнд выделил принципы развития мерчандайзинга.

Таблица 13- Принципы развития мерчандайзинга

Принцип	Сущность
эффективный ассортимент магазина	наличие правильного ассортимента на полках магазина (сезонность, время дня будут приниматься во внимание)
эффективное продвижение	проведение промо-мероприятий, направленных на генерацию потребительского удовлетворения сервисом магазина;
эффективное восстановление запасов продукции	включает в себя цепочку производитель-продавец, когда четко прописывается эффективное время и затраты на получение ресурсов для производства, производства и поставку продукции на полки магазинов
эффективный ввод новинок	введение новых продуктов, которые удовлетворяют пожеланиям потребителей, и доведение их через цепочку поставки с минимальным временным и ценовым лагом.

С помощью мерчандайзинга в торговом зале магазина есть реальная возможность: показать покупателю товар; повлиять на его выбор; подтолкнуть его к покупке большего числа единиц товара.

Итак, мерчандайзинг- это комплекс мероприятий, направленных на увеличение продаж, расположение и оформление товаров в магазине, набор сбытовых методов, составная часть маркетинга, деятельность, сосредоточенная на обеспечении максимально эффективного продвижения продукции на уровне розничных продаж путем стимулирования. Маркетинговое управление направлено на урегулирование отношений продавца и покупателя в магазине для удовлетворения клиентов и извлечения максимальной выгоды из служению потребителю.

Использованные источники:

1. Аренков И.А. Маркетинговые исследования: основы, теории и методики: Учеб. пособие.- СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1992.-242с.
2. Виды маркетинга, применяемые в торговле [Электронный ресурс] - Режим доступа: . <http://studopedia.ru>
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования.- СПб: 1999.-322с.
4. Гузелевич Н.Ю. Фокусы мерчандайзинга. Эффективные «трюки» для торговцев и поставщиков. – Изд-во Питер, 2010.-264с.
- 5.Галун Д.А. Теория дизайна и визуальный мерчандайзинг // Дизайн. Материалы. Технологии, 2013, №4
6. Как мерчандайзинг управляет поведением покупателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/>
7. Ключкова М.С., Логинова Е.Ю., Якорева А.С. Мерчандайзинг.-Научная книга, 2014.-322с.
8. Мотышина М.С. Методы и модели маркетинговых исследований: Учеб.пособие.-СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1996.-244с.
- 9 . Pellinghausen W., Afhuppe S. DieBilligstenimLande // Wirtschaftswoche. —

1999. — № 32.

10. Сущность маркетингового управления предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://management-study.ru>

11. Федько В.П., Бондаренко В.А. Мерчандайзинг и сэмплинг: Учебное пособие. – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006.- 304с.

12. Шуклина З.Н. Современный маркетинг. - Прага: Научно-издательский центр «Социосфера» , 2015.-77с.

Поспелов Д.А.

студент

Селюков М.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Институт управления

НИУ «БелГУ»

России, г. Белгород

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-ПОКУПОК

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы связанные с таможенным контролем товаров, перемещаемые для личного пользования в пунктах международных почтовых отправлений.

Ключевые слова: таможенные органы, таможенный контроль, интернет-покупки.

Глобализация современного мира и широкое распространение сети Интернет в России открыли для нашей страны доступ к иностранным интернет-магазинам, товары которых доставляются получателям с помощью международных почтовых отправлений. Это дало потребителям следующие преимущества: во-первых, появилась возможность приобретать виды и модели товаров, не представленные на внутреннем рынке страны. Во-вторых, в некоторых случаях, покупки в зарубежных интернет-магазинах в разы дешевле, чем в магазинах внутри страны, так как формирование цен происходит за меньшее количество этапов. И в третьих, покупки через интернет гораздо удобнее при современном ритме жизни.

С каждым годом пользователей глобальной сети, которые совершают покупки через такие сервисы, становится все больше и это не может не повлиять на проводимую таможенную политику. Российский рынок Интернет-торговли пребывает на стадии активного развития и на протяжении последних лет демонстрирует стремительный рост. Особую популярность имеет трансграничная торговля, доля которой, по итогам 2015 года, приблизилась к 30% от всего объема рынка электронной коммерции. Темпы её ежегодного роста в 2-3 раза опережают тенденции на внутреннем рынке. Более 90% отправок доставляется из Китая, в денежном выражении их доля составляет 49%⁵.

⁵ Ассоциация компаний интернет торговли (АКИТ) [Электронный ресурс]// Официальный сайт АКТИТ. 2016. URL: <http://www.akit.ru/news-akit/> (дата обращения: 31.03.2016)

В Российской Федерации беспошлинно из-за границы в течение одного календарного месяца в адрес одного получателя в международных почтовых отправлениях могут перемещаться товары для личного пользования (за исключением неделимых товаров) в пределах суммы, эквивалентной 1000 евро и максимального веса - 31кг. Если превысить данный лимит – 30% от таможенной стоимости, но не более 4 евро за 1кг.

В связи с увеличением объемов международных почтовых отправлений, связанных с покупками граждан в основном китайских интернет-магазинах Правительство совместно с Федеральной таможенной службой было вынуждено принять некоторые изменения и ужесточить требования в правилах при совершении такого рода заказов.

Причиной ужесточения и корректировки порядка перемещения товаров международными почтовыми отправлениями является уклонение иностранных производителей от уплаты налогов при перемещении их товаров через таможенную границу. Основная масса отправляемых заказов в нашу страну имеет вес менее 2-х килограмм, отправляются в мелких почтовых пакетах и, соответственно не подлежат декларированию. Из-за этого установить точную стоимость перемещаемых товаров невозможно.

С этой задачей сможет справиться единая информационная система таможенной и налоговой служб, позволяющая отследить передвижение заказа от границы до потребителя, что отразится на увеличении собираемых налогов за счёт контроля действительной цены.

Так же еще с 2014 года новые требования обязывают доставлять посылки по адресу регистрации покупателя, а также оплачивать их банковскими картами. Кроме того, увеличен список документов, необходимых клиенту для прохождения таможни.

В условиях сложившейся экономической ситуации в нашей стране очень важно сохранить конкурентоспособность национальных производителей. Поэтому необходимо обеспечить равенство перед законом отечественных и иностранных производителей, обеспечить перечисления установленных законом денежных средств в бюджет.

Кроме фискального характера проводимой таможенной политики в отношении таможенного контроля международных почтовых отправлений имеет место так же защита покупателей и рынка от контрафакта. Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ) предложила защитить покупателей от контрафактной продукции, путем увеличения нагрузки на таможенные органы, обязав их проверять не менее 5% всех международных посылок. ФТС России поддержала такую инициативу, назвав её «лучшей профилактикой правонарушений» и подчеркнув, что в настоящее время существуют некоторые сложности и неясности в процедуре проверки подозрительных посылок. Так, например, посылку можно вскрывать только при наличии понятых, даже если она вызывает подозрение. В иных случаях посылки проверяются лишь при помощи рентгеновского аппарата в местах международного почтового обмена, что в свою очередь, не всегда дает

полную и достоверную информацию о перемещаемых грузах.

Поскольку злоумышленники всех мастей продолжают использовать почту для нелегального ввоза в страну (вывоза из страны) некоторых «товаров», во всем мире международные почтовые отправления непременно осуществляются при контроле таможенных органов. Таможенный контроль и оформление корреспонденции, посылок и бандеролей, поступающих в адрес граждан и организаций из-за рубежа и отправляемых из России, осуществляют 30 подразделений ФТС России, действующие в разных регионах страны.

Кроме решения задач обеспечения безопасности граждан, таможенники предпринимают меры для создания соответствующих условий для развития почтового сообщения с зарубежными странами. Так, прямой международный почтовый обмен между Китаем и России стал результатом межведомственного взаимодействия Федеральной таможенной службы с Министерством информационных технологий и связи РФ и Министерством иностранных дел.

Исходя из того, что в 2015 году в секторе интернет-торговли сумма сделок составила 815 млрд руб., 47% из которых пришли на Китай, таможенный контроль является важной составляющей в обеспечении безопасности населения и взыскания таможенных платежей.

Использованные источники:

1. Доставка товаров и таможенный контроль : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz-anatomy.ru/vse-stati/poznavatelno/dostavka-tovarov-i-tamozhennyj-kontrol>
2. Официальный сайт АКИТ. 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.akit.ru/news-akit>
3. О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федер. закон от 27 ноября 2010 г. № 311 – ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [сайт] . – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/
4. Таможня повысит контроль за интернет-покупками : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iphones.ru/iNotes/502268>
5. Таможенные органы усилили контроль за посылками из интернет-магазинов : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.the-village.ru/village/situation/situation/137437-tamozhnya>

Приписнов С.А.
студент-магистр 1-го курса
Национальный Исследовательский Нижегородский
Государственный Университет им. Н.И. Лобачевского
факультет «Институт экономики и предпринимательства»
Россия, г. Нижний Новгород

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА С ПРИМЕНЕНИЕМ ПРОГРАММ МОТИВАЦИИ НАПРАВЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ КАРЬЕРЫ ВНЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ИЕРАРХИИ ДОЛЖНОСТЕЙ

Аннотация. В статье рассмотрены методы развития и поддержания перспективных сотрудников компании через статусное продвижение вне должностных обязанностей. Представлены варианты применения вне должностной карьеры, ее эффект. А также самовыдвижение сотрудников на престижные вакансии – формирование кадрового резерва.

Ключевые слова: мотивация, персонал, позитивное стимулирование труда, социальные льготы, карьера.

Abstract. The article considers the methods for the development of prospective employees in the company through status and income promotion outside the administrative hierarchy. The options considered outside official career.

Key words: motivation, staff, positive incentives, social benefits, career.

Мотивация персонала – это именно та тема, которая актуальна для всех предприятий, во все времена. По количеству вопросов и желанию найти оптимальное решение она бьет все рекорды популярности среди руководителей, собственников бизнеса и HR-директоров.

Интенсификация или стимулирование труда, несомненно, играет огромную роль в организации деятельности предприятия, так как первостепенно оно направленно на мотивацию сотрудника к качественному труду, который имел бы возможность не только покрыть издержки работодателя на организацию процесса деятельности предприятия, но и позволил извлечь из этого дополнительную выгоду.

Как известно, с развитием социальных отношений в обществе изменяются и появляются все новые потребности каждого индивидуального работника. В нынешней экономике помимо материальных факторов большое значение приобретают нравственно – психологические факторы и социальные льготы. Так же развиваются и эволюционируют материальные принципы стимулирования персонала. В материальных вознаграждениях увеличивается сегмент выплат по результатам хозяйственной деятельности организации, в данном случае делается ставка на развитие корпоративного мышления у наемных рабочих, развивается система социальных льгот. На основе вышесказанного можно сделать вывод, что стимулирование не ограничивается только мерами материальных форм вознаграждения, оно направлено на совершенствование личности в целом, формирование у наемного работника заинтересованности в успехе организации в целом.

Мы считаем, что важнейшим фактором мотивации в трудовой деятельности является именно стимулирование профессионального роста для большинства сотрудников. Данная цель достигается путем создания некоей средней величины между интересами организации и интересами наемных рабочих, что выгодно обеим заинтересованным сторонам. В целом на наш взгляд данная тенденция может быть охарактеризована следующим образом: "Помочь персоналу работать продуктивнее, а это значит больше и лучше — задача системы материального стимулирования, вызвать же желание и интерес человека к работе, удержать и повысить его лояльность к компании — это уже цель всей системы нематериального стимулирования".

Если рассмотреть любую иерархическую структуру, можно легко проследить, что чем выше ступень, тем меньше там находится должностей, а это означает, что и возможности для ротации перспективных сотрудников. По этому принципу в большинстве своем, теряется лояльность персонала к компании. Наверху иерархической лестницы напрочь не хватает вакантных мест для последующих продвижений.

На наш взгляд лучшим разрешением этой ситуации будет являться - организация вне должностного направления карьеры для перспективных сотрудников. Вне должностная карьера - система закрепления и развития перспективных сотрудников компании через статусное продвижение вне административной иерархии. Иначе трактуя, подчиненный получает более высокое место в организационной среде (признание), а также некоторое денежное вознаграждение, формально оставаясь на той же должности [3]. Для наглядности необходимо рассмотреть некоторые методы, которая несет в себе вне должностного карьера.

Метод статусных функций - придача новых функций существующим должностям, как известно, повышает статус работника. Это может быть функция попечительства, контроля по отношению к другим группам или подразделениям организации. При этом имеет существенное значение особая ответственность, важность работника, часто в увязке с увеличением ему платы труда, выделением кабинета и другие преференции. Иногда это сопровождается внесением изменения в название должности, предположим, какой-либо отдел становится департаментом или ведомством. Непременным условием является то, что всему коллективу должно быть отчетливо ясно, почему это относится к конкретному работнику или группе.

Метод "свой проект" – предполагает необходимость позволить сотрудникам проявить инициативу в выдвижении своих собственных проектов в масштабе конкретного отдела или компании в целом, в том числе и под собственным руководством. Подобного рода предложенные работы еще больше выделяют сотрудника в организационной среде, значительно добавляя ему статуса в компании и увеличивая его доход.

Метод "спецадание" - здесь необходимо предоставить подчиненному возможность руководства над временной целевой группой и выдать увеличенное денежное вознаграждение, в качестве премии. В данной

модификации его фактическое положение в компании становится во многом сравнимо с руководителями более высокого звена. Кроме того, сотрудник в своей же компании приобретает ресурс для дополнительного заработка. То же можно сказать не только о руководителях временных целевых групп, но и об их участниках [4].

Метод персонализации. К разновидностям построения карьеры вне административной иерархии должностей так же можно отнести и так называемый «Портновский подход». Этот подход, в процессе диагностирования служебной функции, предполагает управленческую сделку между компанией и сотрудником, где подчиненный раскрывает потенциальные ресурсы своих возможностей, с учетом своих предрасположенностей и индивидуальных особенностей, пожеланий к регламентному предписанию и условиям работы. У него появляется перспектива достигать тех результатов, которые он принял обеспечить компании на оговоренных условиях. Бывает так, что далеко не всегда требования и пожелания руководителя и способности подчиненного совпадают.

Метод грейдов - корпоративных состязаний. Настоящий метод предполагает внутренний конкурс, нацеленный на выявление более перспективных сотрудников по конкретным показателям: «инновационность», «доходность», «аналитичность», «клиентоориентированность», и т. д., - на наш взгляд достаточно эффективный HR-инструмент. Своего рода, это упрощенная система «грейдов» Томаса Хейя. По принципу данной системы, получение первого или призового места в таком конкурсе означает высокую узнаваемость и признание, главным образом оно должно быть публичным. Так же система Томаса Хейя предполагает распределение по категориям. Данная особенность является одним из наиболее эффективных вариантов развития карьеры сотрудников вне административной иерархии должностей — введение системы специфических рангов. К примеру, по 3-4 категории: «стажер», «специалист», «ведущий специалист», «профессионал высокого класса» и т. п. При этом, естественно, следует придать каждому рангу некоторые отличительные особенности: по оплате, льготам, условиям работы. Тогда включается психологически важный механизм взаимного сравнения. Все это позволяет подчеркнуть не только, те качества и достижения сотрудника, которые он признает сам за собой, но и которые были недостаточно оценены руководством и коллегами [7].

Самовыдвижение на престижные вакансии - возможность проявить себя, определить тот факт, что сотрудник уже перерос границы прежней должности и достоин большего. Если самовыдвиженец рассматривается руководством как действительный кандидат на новую должность, то уже тем самым обозначаются его продвижение и признание его превосходящих качеств. Важно при этом отметить его официальное включение в резерв на повышение. В общественном мнении организации работник уже будет

рассматриваться в несколько ином качестве.

Рассмотрим создание программы «Кадровый резерв» более подробно.

Цель — формирование в компании профессиональной, лояльной и слаженной команды управленцев. Прежде чем начинать разработку проекта, стоит задуматься о задачах, которые можно решать с его помощью, ответив на три основных вопроса: зачем планируем растить сотрудников, кто из сотрудников попадет в кадровый резерв и, наконец, как именно будет организован кадровый резерв.

Кадровый резерв будет успешным проектом только в случае, если в ходе его реализации будут подготовлены сотрудники, у которых в компании есть реальные условия для роста. В противном случае вместо мотивированных, полезных бизнесу сотрудников, компания получит демотивированных специалистов, которые в ближайшее время могут покинуть организацию. Поэтому запуск программы нужно соотносить со стратегией компании, ее планами по развитию.

Перед тем как запустить программы, нужно просчитать:

- оценку бюджета;
- оценку достижений;
- оценку эффективности.

При расчете бюджета развития кадрового резерва стоит учесть:

- стоимость оценки персонала и выявление участников кадрового резерва;
- стоимость определения потенциала и мотивационного профиля;
- стоимость внешнего обучения;
- стоимость внутреннего обучения;
- стоимость наставничества;
- иные мероприятия.

Кроме расходов имеет смысл подсчитать и те прибыли, которые может получить компания от внедрения:

- полученная прибыль (если возможно подсчитать);
- экономия от внутреннего закрытия вакансии;
- экономия от стоимости адаптации;
- иные источники экономии.

Целевая аудитория программы — группа работников, потенциально способных к управленческой деятельности; отвечающих требованиям, предъявляемым должностью того или иного ранга; подвергшихся отбору и прошедших систематическую целевую квалификационную подготовку.

Виды кадрового резерва:

Внутренний:

- управленческий (в компаниях с развивающейся филиальной сетью);
- оперативный (при необходимости быстрой замены ключевых сотрудников);
- стратегический (при необходимости сотрудников определенной классификации под конкретные проекты);

- резерв ключевых специалистов (в сферах с высокой текучестью кадров, в стремительно развивающихся компаниях).

Внешний:

- база кандидатов (сотрудники компаний-партнеров или конкурентов);
- данные от профильных ассоциаций.

Инструменты развития кадрового резерва:

- внешнее обучение;
- внутреннее обучение:

— корпоративные тренинги, проводимые силами опытных сотрудников компании;

— корпоративные тренинги, проводимые с помощью внешнего провайдера;

- самообучения и саморазвитие;
- наставничество.

Рассмотрим один из вариантов проектов практического внедрения в одной из крупных туристической компании

Проведение конкурса «Кадровый резерв» в туристическом холдинге «Клуб индивидуальных путешествий» (название компании изменено на вымышленное) [1].

Цель внедрения — формирование управленческого состава для вновь открывающихся офисов компании.

Подготовка внедрения.

Генеральный директор и специалисты службы персонала совместно разработали «Положение о проведении конкурса». В нем были обозначены следующие задачи мероприятия: «Конкурс проводится для выявления перспективных сотрудников с целью формирования кадрового резерва руководителей, существующих (на случай замены или отсутствия начальника) и новых офисов «Клуба индивидуальных путешествий» из числа работающих менеджеров/старших менеджеров, способных грамотно осуществлять управление». Кроме того, был установлен порядок участия в конкурсе, условия и план его проведения, а также критерии, которым должны соответствовать претенденты. Согласно регламенту, правом на участие в конкурсе пользовались сотрудники, отвечающие следующим требованиям:

- стаж работы в фирме не менее года;
- высокие финансовые результаты и личный вклад в выполнение планов продаж своего офиса;
- своевременное и точное выполнение распоряжений руководства;
- соблюдение трудовой дисциплины, корпоративных стандартов и правил поведения;
- систематическое повышение профессионального уровня;
- успешное разрешение конфликтных ситуаций с туристами и партнерами;
- лояльность к компании;
- владение информационными технологиями;

- хорошие отношения с коллегами и способность к командной работе;
- высокий уровень личной ответственности и умение самостоятельно принимать решения.

План проведения конкурса «Кадровый резерв» рассмотрен Советом директоров, и после обсуждения принят и утвержден.

План проведения конкурса «Кадровый резерв» «Клуба индивидуальных путешествий»:

<i>Этапы конкурса</i>	<i>Сроки проведения</i>	<i>Ответственные</i>
1 Сбор заявок от кандидатов	До 13 Августа 2015 г.	Руководители региональных офисов
2 Передача заявок кандидатов управляющим директорам с бланком оценки кандидата руководителем офиса	До 23 Августа 2015 г.	Руководители региональных офисов
3 Собеседование с кандидатами	До 31 Августа 2015 г.	Управляющие директора, руководитель службы персонала
4 Обсуждение кандидатов на совете директоров и определение списка победителей конкурса	10 сентября 2015 г.	Генеральный директор, управляющие директора, руководитель службы персонала
5 Финал: собеседование с комиссией. Определение программы обучения	До 20 сентября 2015 г.	Генеральный директор, управляющие директора, руководитель службы персонала
6 Реализация программы обучения	Октябрь-декабрь 2015 г.	Генеральный директор

Проведение конкурса

Положение было разослано в офисы, и все сотрудники с ним ознакомились.

Откликнулись, как и следовало ожидать, наиболее инициативные работники.

Конкурс вызвал большой интерес у персонала: на 14 мест в кадровом резерве претендовали 28 человек. Все кандидаты заполнили специально разработанный бланк заявки на участие в конкурсе (Приложение 1). Она стала своего рода самопрезентацией сотрудников.

Затем непосредственные руководители, также в стандартной форме, составили характеристики-рекомендации на каждого из претендентов, содержащие описание не только их профессиональных достижений, но и личностных особенностей (Приложение 2).

Далее было проведено интервью с каждым кандидатом. После этого — оценка деловых и личностных качеств с помощью двух тестов, разработанных консалтинговой компанией: IDS3 (опросник индивидуального делового стиля, позволяющий определить модель управления, которая будет использоваться сотрудником в его профессиональной деятельности, а также выявляется преобладание в стиле управления ориентации на работника или на результат, оценивается адекватность используемого стиля управления для конкретной ситуации) и СТМ (экспресс-диагностика структуры

мотивационной сферы). По результатам интервью и тестов были выявлены предпочтения участников конкурса в стиле управления и взаимодействия в коллективе, а также тип мотивации, присущий каждому из них. По каждому из претендентов был написан краткий отчет. В нем отмечались сильные стороны сотрудника, его проблемные зоны и возможности дальнейшего развития. Эти сведения очень помогли при составлении программы обучения для кадрового резерва.

Подведение итогов

Итоги конкурса были подведены в сентябре на Совете директоров. Каждая кандидатура рассматривалась индивидуально, свое мнение высказали непосредственный начальник участника, директор службы персонала, другие руководители.

В результате были названы 14 наиболее перспективных сотрудников, которые прошли отборочный тур и стали победителями конкурса. Зачисленных в кадровый резерв пригласили в центральный офис, где генеральный директор сети в торжественной обстановке поздравил победителей и вручил памятные дипломы.

Работники, не вошедшие в кадровый резерв, были объявлены лауреатами конкурса. Каждому из них в течение года будет предложена индивидуальная программа развития, а также предоставлена возможность проявить свои лучшие качества.

Они смогут принять участие в следующем конкурсе, проведение которого планируется на лето 2016 года.

Для качественной подготовки будущих руководителей начальник службы персонала и директор мини-сети, ответственный за обучение в «Клубе индивидуальных путешествий», подготовили план обучения на 2016 год (Приложение 3).

Для достижения большей эффективности мы рекомендуем тщательно разрабатывать систему мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала путем развития имеющихся и внедрения новых форм морального и материального стимулирования путем административных, экономических, социально-психологических методов управления, а также ее усовершенствования за счет внедрения современных методологий.

Подводя итоги статьи, можно сделать вывод, что реализация программ мотивации по развитию карьеры в пределах продвижения вне административной иерархии должностей главным образом помогает сотрудникам реализовать личный потенциал, получить удовлетворенность от своей работы в компании, повысить личный статус в коллективе, получить возможность для дополнительного заработка, и несомненно повысить рост самооценки. Для компании представляется масса плюсов от внедрения рассмотренных программ, а именно это позитивное стимулирование коллектива на дополнительную трудовую отдачу, возможность оперативно разрешать актуальные проблемы, не допуская их обострения, наращивание энергетики компании за счет максимального использования личных ресурсов

персонала, повышение конкурентоспособности фирмы, актуализация и развитие HR-бренда — привлекательности компании для соискателей.

Использованные источники:

1. Захарова З.А. В кадровый резерв — только победители. — Журнал «Справочник по управлению персоналом», №3—2006 г. ... Программа обучения кадрового резерва на 2006 год. Тема Подготовка к тренингу.
2. Лымарева О.А., Копысов А.С. Национальные особенности социального механизма мотивации труда // В сборнике: Проблемы формирования экономики, основанной на знаниях: объективная необходимость, воспроизводственные условия и факторы// Материалы VIII международной заочной научно-практической конференции по экономике. 350058, г. Краснодар, ул. Старокубанская, 116-а, 2014. С. 49-53.
3. Лымарева О.А., Рассоленко Н.А. Профессиональное развитие и обучение персонала в современной организации //Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-2. С. 43-45.
4. Лымарева О.А., Сидорова А.А. Развитие службы управления персоналом на современном предприятии // Экономика: теория и практика. 2013. № 4 (32). С. 73-78.
5. Лымарева О.А., Миненкова В.В. Корпоративная культура как элемент менеджмента персонала гостиничного предприятия // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 339-342.
6. Серебровская Н.Е. Мотивированное поведение как важная психологическая составляющая организационного поведения персонала. - NovaInfo.Ru – Т.1. №37.- 2015. - С. 218-222.
7. Туезова В. С. Основные аспекты применения грейдинг-методов в условиях системы оплаты труда//Альманах современной науки и образования.- 2014. № 11

Приложение 1

Бланк заявки кандидата на участие в конкурсе «Кадровый резерв»

Фамилия		Имя		Отчество	
Дата рождения					
Образование, когда и какие учебные заведения окончили:					
Дата поступления	Дата окончания	Название учебного заведения	Факультет	Специальность	Квалификация

Дополнительное образование:

Сведения об опыте работы в туризме:

Сведения об опыте работы в «Клубе индивидуальных путешествий»:

Собственные финансовые результаты за последний год:

Участие в инфотурах
(результаты):

Участие в семинарах или тренингах (результаты):

Что полезного и нужного Вы
могли бы предложить
компании?

Преимущества Вашей
кандидатуры:

Ваши увлечения вне работы
(хобби)

Какие задачи вы планируете
решать на должности
руководителя?

Против проверки сообщенных мною сведений не возражаю.

Дата
заполнения
анкеты

Подпись

Бланк характеристики кандидата на включение в кадровый резерв

Х а р а к т е р и с т и к и	О ц е н к а р у к о в о д и т е л я
Профессиональная деятельность:	
- достижение плановых показателей	
- частота ошибок в работе	
Профессиональные знания:	
- знание турпродукта	
- владение информационными технологиями и программным обеспечением	
- знание и выполнение правил и технологии работы	
Повышение квалификации:	
- участие в корпоративных и внешних семинарах, тренингах и пр. обучающих программах	
- скорость освоения нового материала	
- самостоятельный поиск новой информации, самообучение	
Отношение к работе:	
- ориентация на достижение результата	
- использование рабочего времени	
- качество работы	
- готовность трудиться с большой нагрузкой	
Межличностные отношения:	
- умение убеждать	
- склонность к конфликтам	
- способность к командной работе	
- уверенность в себе	
- отношение к критике	
- отношения с коллегами	
Управленческие характеристики :	
- способность самостоятельно принимать решения	
- владение лидерскими качествами	
- уровень личной ответственности	
- способность к передаче информации	
Лояльность к компании :	
- соблюдение трудовой дисциплины и корпоративных правил	
- своевременное и точное выполнение распоряжений руководства	

Программа обучения кадрового резерва на 2016 год

Тема	Метод обучения	Сроки	Ответственный	Стоимость
Подготовка к тренингу	Беседа			
Результаты конкурса. Стратегии компании.	Собрание			
Планирование. Мероприятия по открытию и продвижению новых офисов. Реклама.	Семинар			
Юридические вопросы. Работа с претензиями.	Лекция, практический семинар			
Трудовое законодательство. Порядок приема и увольнения сотрудников	Лекция-семинар			
Принципы эффективного руководства. Работа с персоналом.	Тренинг			
Бухгалтерский учет	Индивидуальные собеседования, практический семинар			
Безопасность офиса	Семинар			
Кассовые аппараты	Практический семинар			
Финансовая отчетность (подведение итогов, работа с з/п таблицами, заполнение табеля, формирование авансовых отчетов и других документов по затратам)	Индивидуальные собеседования, практический семинар			
Расширение профессиональных навыков и знаний специфики стран	Семинары по основным странам массового спроса (Россия, Испания,			

	Италия, Кипр, Чехия, Болгария, Египет)			
				Итого:

Прохорова М.А.
магистрант 2 курса
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

О ВОЗМОЖНОСТЯХ CRM - СИСТЕМ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Рассматривается вопрос влияния ведения клиентской базы для развития малого бизнеса. Уделяется внимание проблемам, которые может решить ведение клиентской базы. Произведен краткий анализ существующих CRM-систем. Отражены основные моменты эффективной работы с клиентской базой.

Клиентская база, CRM-системы, малый бизнес, развитие малого бизнеса.

Многие компании сегмента малого бизнеса не ведут клиентскую базу. Один владелец сети салонов красоты среднего класса сказал, что лучше вести клиентскую базу на полях органайзера, чем вообще ее не вести. Так почему же база клиентов, так важна?

Не секрет, что развитие и поддержка долгосрочных отношений с клиентом являются основным фактором успеха торгующей организации. Любому бизнесу крайне важны покупатели, совершающие регулярные покупки, и очень важную роль в этом играет создание и грамотное ведение клиентской базы. Постоянные клиенты наиболее важны для компании так как статистика показала, что затраты на привлечение нового покупателя выше от 5 до 10 раз, чем на обслуживание постоянных клиентов. Также данные статистических исследований показывают, что продать что-то действующему клиенту стоит примерно в семь раз дешевле, чем привлечь нового. Простая арифметика покажет, что если у компании из 50 потенциальных клиентов приобретут товар четверо, то из 50 постоянных клиентов купят 28! Кроме того, стоит отметить, что все продажи, которые осуществляются при помощи клиентской базы совершаются гораздо легче и быстрее, чем сделки с новыми контрагентами, привлеченными с помощью рекламах акций.

Несомненным плюсом ведения клиентской базы станет возможность проведения специальных акции и распродажи для действующих контрагентов или для их групп. Правильно организованная и проведенная распродажа может за период в несколько дней осуществить месячный объем продаж.

С помощью базы клиентов можно поддерживать постоянную связь с покупателями, напоминая о себе путем рассылки практически полезной информации. Например, сообщая о новинках рынка, новых поступлениях товаров, акциях распродажах [2].

Для удобного ведения базы клиентов существуют специализированные

программ такие как **CRM-программы**. CRM (CRM, сокращение от англ. Customer Relationship Management) является прикладным программным обеспечением для компаний, предназначенное для автоматизации стратегии развития бизнеса. Работа с этой программой предполагает сбор, хранение и анализ информации о всех контрагентах. В том числе эта программа дает возможность вести данные о внутренних процессах в организации. Кроме базы эта программа содержит различные варианты сегментирования списка, существует возможность отбора контрагентов и последующее разделение их на группы. Можно даже ввести параметры для сегментации базы, а CRM-система самостоятельно определит категорию клиента. Плюсами работы в этой системе станут:

- Обобщённая для компании база клиентов и их контактов, стандартизированную с учетом особенностей организации.
- Легкость в учете продаж, платежей и задолженностей контрагентов.
- Легкость в осуществлении контроля эффективности работы отдела продаж.
- Получение данных по работе с входящими обращениями, звонками и простота их обработки и анализа.

По клиентской базе, можно судить о политике компании в отношении своих клиентов. Начиная вести клиентскую базу необходимо помнить, что работа с клиентской базой эффективно только когда каждый менеджер регулярно вносит информацию о клиентах по единым для всех критериям, тогда информация легко анализируется. Здесь не так важно с помощью какой программы видеться учет клиентской базы определяющим моментом является ее унифицированность, то есть формирование базы по единым.

При организации системы учета стоит уделить особое внимание и форме фиксации данных о клиентах, важно представить информацию в таком виде, чтобы ее можно было легко обрабатывать и сравнивать. Создавая и постоянно обновляя клиентскую базу, руководитель может не бояться, что уход менеджера, повлечет за собой потерю истории его работы с клиентами, которую невозможно будет восстановить [1].

Это объясняет необходимость составления инструкции, в которая пояснила бы менеджерам какая информация о клиенте должна быть занесена обязательно, подробность заполнения полей. Для составления клиентской базы и эффективной работы с ней необходим учет всей полезной информации о контрагентах. Для этого стоит поделить всю информацию на две группы: общая и специфическая информация. Стоит избегать двух крайностей: слишком мало информации о клиентах (только общие сведения); чересчур большое количество информации в базе. В первом случае, эффективно управлять продажами невозможно, во втором ведение клиентской базы занимает очень много времени, но результативность низкая.

Вложение в систему учета клиентской базы довольно быстро окупается

системы быстро окупаются в больших и средних компаниях за счет повышения результатов каждого сотрудника и роста процента удовлетворенных клиентов в целом. Но для малого бизнеса в целях оптимизации затрат целесообразно поработать сначала в бесплатных версиях, что поможет убедиться в необходимости приобретения платной программы и поможет понять потребности в специальных сервисах, дополнительных опциях [2]. Далее представлен обзор бесплатных версий.

Программа «Клиентская База», являясь одной из самых востребованных системой CRM систем на русском языке, отлично подойдет для малого бизнеса. Существует бесплатная версия. Отличным дополнением к этому бесплатному сервису служат конфигурации, которые тоже бесплатны. В такой версии могут работать до 10 сотрудников, в базе могут находиться данные 500 контрагентов, доступно 300 мб для файлов. Перечисленных возможностей абсолютно достаточно для ознакомления с данным сервисом и понимания необходимости CRM системы. Далее если организации будет недостаточно бесплатных опций можно осуществить переход на платную версию, что даст возможность пользоваться всеми возможностями сервиса. Работу этой программы в платной версии возможно подогнать практически под любой вид деятельности организации благодаря удобному и функциональному конструктору таблиц. Также плюсом этой программы является магазин готовых конфигураций созданных для работы различных видов.

Программа «Простой Бизнес» предлагает бесплатный тариф, ограниченный в объеме памяти, численности контрагентов в базе и т.д. К бесплатным опциям относятся в том числе подключение одного сайта, работа в программе пяти сотрудников, есть возможность проводить видеоконференции.

LiteCRM системы для малого бизнеса - относительно новая бесплатная система с базовый функционал, которой позволяет вести список контрагентов, учет документации счетов, сделок, задач, есть возможность привязать напоминания. У данной программы есть свое файловое хранилище с системой аналитики.

Кроме специализированных программ для малого и среднего бизнеса возможно ведение базы контрагентов в более простых программах: MicrosoftOutlook, Excel, на онлайн-сервисах GoogleDocs или в системе «Мегаплан».

Определение формата клиентской базы — разовая, но сложная и трудоемкая работа, которую необходимо единожды выполнить на достойном уровне, чтобы долго к у не возвращаться. Ведение клиентской базы будет приносить плоды, только когда эта работа будет постоянной. Если приостановить этот процесс пусть и не на долго ценность проведённой ранее работы быстро снизится.

Удержать покупателя намного легче, чем вернуть его, при этом удержание 2% клиента со снижением расходов на 10%. Создание эффективной системы работы с клиентами, позволит уменьшить издержки и

гарантирует приток будущих доходов. Главное здесь положить начало сбору информации о контрагентах и наладить постоянную систему работу с базой. Не маловажно, что работа с клиентской базой подразумевает возможность осуществления мероприятий по возвращению ушедших клиентов.

Использованные источники:

1. Зельцерман К.Б. **Оптимизация клиентской базы**// Управление сбытом 2005, №10.
2. Рязанцев А. Повышение эффективности отдела продаж за 50 дней. – СПб.: Питер, 2015. – 256 с/

*Пядышева И.Н.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Аннотация: в статье анализируются основные проблемы внедрения и трансформации российской отчетности при переходе на МСФО, вопросы, связанные с практикой применения МСФО российскими компаниями.

Ключевые слова: МСФО, финансовая отчетность.

Интеграция России в мировую экономику свидетельствует о необходимости и неизбежности реформирования российской системы бухгалтерского учета и ее максимального приближения к международным стандартам [2]. Являясь одним из крупнейших торговых мировых партнеров, Россия занимается вплотную внедрением в свою практическую деятельность МСФО. Недавнее вступление России в ВТО, вызывает необходимость усиления позиции в обостряющейся конкуренции на мировом рынке.

Идея о внедрении МСФО впервые оформилась в России в начале 1990-х годов. С этого периода Россия уверенно движется в сторону перехода на ведение бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО. Результатом усилий многих лет стало принятие закона, согласно которому организации обязаны составлять свою отчетность в соответствии с МСФО.

В России дискуссия на тему МСФО время ведется в последнее время в новом направлении. Международные стандарты финансовой отчетности невозможно внедрить одномоментно. Переход на МСФО требует упорной, серьезной и кропотливой подготовки. Подготовки не только профессионального сообщества и компаний, но и в значительной степени регулирующих государственных органов и инвестиционного сообщества, в противном случае все действия в данной области способны дискредитировать саму идею МСФО и нарушить процесс нормального функционирования национальной экономики.

Цель применения Международных стандартов финансовой отчетности – обеспечить прозрачность бухгалтерской финансовой отчетности, создать картину реальных финансовых результатов деятельности и финансового

положения компаний. МСФО, таким образом, не предотвращают искажения финансовой информации компании, которая представляется рынку.

Процесс внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России проходит достаточно сложно. Можно выделить ряд причин, достаточно объективных, среди трудностей перехода на МСФО: неустойчивость и противоречивость российского законодательства, значительные различия между положениями и требованиями РПБУ и МСФО, достаточно высокая стоимость процесса трансформации российской отчетности.

Повсеместный переход компаний России на МСФО главным образом зависит от действий правительства, по законодательству отвечающего за методологическое руководство финансовым учетом в РФ. Как и в большинстве развитых стран, начало – с консолидированной финансовой отчетности общественно значимых компаний.

Для применения МСФО в общественно значимых компаниях основой является ФЗ № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (от 27.07.2010, в ред. от 23.07.2013). В соответствии с ним, страховые организации, кредитные организации, иные компании, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в список котировальный, начиная с отчетности за 2012г. должна публиковать консолидированную финансовую отчетность по МСФО.

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 [5].

В целях повышения доступности и качества информации, а также совершенствования самой системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества финансовой отчетности был утвержден План Министерства финансов РФ на период 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности на основе МСФО. Новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который вступил в силу 01.01.2013г., стал одним из первых шагов в реализации вышеуказанного Плана.

По результатам ежегодного исследования «Перспективы и практика применения МСФО в России» в 2012-2013гг., проведенного Компанией «Профессиональная Арена» при поддержке официального интернет-партнера Audit-it.ru, были выделены следующие основные проблемы применения МСФО:

- недостаток необходимой информации и сложность текстов международных стандартов;
- отсутствие анализа практики применения МСФО российскими организациями и обобщения информации, а также недостаток комментариев и разъяснений Минфина и других компетентных органов к международным стандартам;

- очень высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО;
- достаточно высокая стоимость услуг консалтинговых и аудиторских компаний;
- недостаток высококвалифицированных кадров, как с позиции компаний-заказчиков услуг по МСФО, так и с позиции работодателей [1].

Таким образом, несмотря на то, что число специалистов изучающих, применяющих и интересующихся МСФО значительно увеличилось, пока наблюдается серьезный недостаток высококвалифицированных кадров. Данная ситуация может негативно сказываться на качестве финансовой отчетности по МСФО, которая составляется российскими компаниями, ставить под сомнение ее достоверность, снижать конкурентоспособность российских компаний и их инвестиционную привлекательность.

Подготовку кадров, способных применять МСФО, должно обеспечить Профессиональное сообщество. Для того чтобы состоялся переход реальный российского бизнеса на общепризнанный в мире язык бухгалтерской финансовой отчетности, все заинтересованные стороны должны объединить свои усилия и продолжить тесное сотрудничество.

В настоящее время число российских компаний, составляющих финансовую отчетность по МСФО в течение нескольких лет, пока незначительно. При этом 10% российских компаний, составляющих отчетность по МСФО, полностью отдается на аутсорсинг, 25% – совместно с консультантами из консалтинговых и аудиторских компаний и только 65% – делают это полностью самостоятельно, внутрифирменными специалистами.

Ситуация сложившаяся на данном этапе, свидетельствует о все возрастающей за последние годы квалификации специалистов, которые составляют отчетность по МСФО – с одной стороны, и о достаточно высоких требованиях самих российских компаний, – с другой стороны. В подавляющем большинстве случаев разумное сочетание эксперта в области МСФО и собственного персонала, как правило, дает оптимальный результат [7].

Предстоит еще много сделать для того, чтобы Россия полностью перешла на международную практику ведения учета и составления отчетности и важность этого перехода была осознана как на уровне властей, так и среди бизнеса и бухгалтерского сообщества. Ведь одним из приоритетных направлений требований МСФО всегда являлась оценка финансовой устойчивости компании и предупреждение ее несостоятельности [3].

Использованные источники:

1. Волкова О.Е., Дмитриева О.Ф., Соснин В.Н. Перспективы и практика применения МСФО в России.//МСФО в России: особенности перехода и практика применения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion.moluch.ru>
2. Высоцкая Т.Р. Признаем выручку по-новому: МСФО (IFRS) 15 «Выручка

по договорам с покупателями» // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2015.- № 3 (16).- С. 101-104.

3. Мялкина А.Ф., Оводкова Т.А. К вопросу о процедуре разработки МСФО и введении их в российскую учетную систему // Социально-экономические явления и процессы.- 2012.- № 11 (45).- С. 163-169.

4. Паздерова В.Ю. Различия в способах начисления амортизации по МСФО и РСБУ и их влияние на финансовые результаты западноевропейских компаний, работающих в России // Экономика и предпринимательство- 2015.- № 12-3 (65-3).-С. 766-769.

5. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.

6. Филимонова Г.Ю. , Рябченко А.В. Основные этапы перехода российского бухгалтерского учета на МСФО // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы международной научно- практической конференции (Краснодар, 21 декабря 2015 г.). Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ).- 2015.- С.364-369.

7. Шишова Л.И. МСФО в России: особенности перехода / Л.И. Шишова, И.А. Пинясова // Молодой ученый. 2014, № 16,с. 323–325.

8. Шматова Е.В. Особенности применения нового МСФО (IFRS) 15 // Актуальные проблемы бухгалтерского учета в коммерческих организациях: Материалы Всероссийской научно-практической конференции.- 2015.- С. 224-229.

*Растворова Т.С.
магистрант 2-го курса обучения
кафедра менеджмента и инновационных технологий
Южный федеральный университет
Институт управления в экономических, экологических и
социальных системах
Россия, г. Таганрог*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье проанализирован зарубежный опыт внедрения стратегии импортозамещения. Рассмотрены достоинства и недостатки такой промышленной политики. Кратко охарактеризованы основные стадии реализации политики импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, стратегия импортозамещения, промышленная политика.

The article analyzes foreign experience of implementation of strategy of import substitution. The advantages and disadvantages of such industrial policy. Summarizes the main stages of implementation of the policy of import substitution.

Keywords: the import substitution strategy, import substitution, industrial policy

«Современные изменения, происходящие в мировой геополитической ситуации, возникновение новых очагов напряженности в непосредственной близости от территориальных границ Российской Федерации, охлаждение и ухудшение отношений с ведущими игроками мировой геополитики и геоэкономики ставят во главу угла проблему обеспечения национальной безопасности страны. Политика импортозамещения, осуществляемая как на федеральном, так и на региональном уровне сегодня является одним из структурных составляющих политики в области обеспечения национальной и экономической безопасности России»⁶.

Механизм импортозамещения уже прошел апробацию во многих странах мира, опыт которых можно принять и для России. Рассмотрим некоторые примеры.

Стратегию импортозамещения начали активно внедрять со второй половины XIX века США и страны Западной Европы. Они вынуждены были использовать ее для преодоления торговой гегемонии Англии.

Наибольшую известность также получили примеры такой стратегии догоняющего развития в Японии и Германии в конце XIX начале XX веков.

Также, можно привести пример использования стратегии импортозамещения после Второй Мировой войны. Ее использовали ряд развивающихся стран, таких как Латинская Америка, а также страны Восточной и Юго-Восточной Азии.

Во время реализации стратегии импортозамещения и модернизации в данном регионе были достигнуты следующие цели:

- совершенствование производства устаревших видов товаров;
- улучшение их качества;
- снижение издержек производства.

Тем не менее, значимых прорывов в самостоятельном развитии новых технологий не было совершено. Чаще всего были использованы уже существующие разработки и достижения. Также наблюдалось сокращение доли обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте, т.е. частичной деиндустриализацией. Таким образом, постиндустриальных сдвигов в этих странах не произошло.

Однако нельзя не отметить тот исторический факт, что такие государства как Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг смогли продемонстрировать так называемое «экономическое чудо», которое является предметом исследований до сих пор и существенно сократить разрыв с развитыми странами.

В конце XX века программа импортозамещения реализовывалась в Польше. В настоящее время отдельные программы импортозамещения осуществляются в Белоруссии, Казахстане и ряде других стран постсоветского пространства.

⁶ Миронова О.А. Импортозамещение: зарубежный опыт и уроки для России // Международный научно-исследовательский журнал. - №7(38). – 2015.

«Развитие идей импортозамещения в экономике России обусловлено введением санкций против нашей страны и российскими ответными мерами. Для развития своего производства и извлечения пользы из санкций правительство Российской Федерации определило приоритеты распределения мер государственной поддержки по отраслям экономики в различных регионах страны. По мнению экспертов, на современном этапе существенные успехи можно наблюдать в оборонной промышленности, наибольшие сложности от введения санкций – в нефтегазовой сфере, разработке программного обеспечения, почти всей продукции двойного назначения».⁷

«В целом Министерство промышленности и торговли ориентировано в импортозамещении на разумный протекционизм, который предполагает:

- увеличение горизонтов планирования потребительского спроса;
- заключение долгосрочных контрактов с российскими производителями;
- обеспечение преференций российским производителям при формировании государственного заказа».⁸

Противники программ импортозамещения определяют следующие принципиальные недостатки и неблагоприятные последствия такой промышленной политики:

- основные выгоды от процесса импортозамещения получают иностранные фирмы, действующие в данной стране;
- в большинстве случаев импортозамещение оказывается возможным на основе импорта иностранными и местными фирмами инвестиционных и промежуточных товаров. Исходя из этого, импортозамещение может ухудшать общую ситуацию, поскольку увеличивается потребность в импорте названных товаров. При этом, существенная часть полученных прибылей в форме частных трансфертов переводится за границу;
- многие производства, проходящие стадию становления, не достигают зрелости под прикрытием таможенных барьеров. Правительство не решаются снижать тарифы, чтобы стимулировать их к повышению конкурентоспособности.

Проводя анализ зарубежного опыта внедрения политики импортозамещения, представляется возможным выделить следующие ее стадии, представленные в табл. 1.

⁷ Жакевич А.Г. Влияние спада промышленности на социальное положение регионов России // СНГ: внутренние и внешние драйверы экономического роста: Сборник материалов 2-й ежегодной международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 27–31.

⁸ Жакевич А.Г. Импортозамещение: проблемы и перспективы // Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 36–39.

Стадии реализации политики импортозамещения

Наименование стадии	Характеристика
1	2
1. Создания отсутствующей отрасли (защита слабого национального производителя)	- таможенная защита отечественных производителей; - стимулированием экспорта в перспективе; - создание предпосылок экспортно-ориентированной промышленной политике.
2. Избирательная поддержка производителям, которые вышли на внешний рынок	- предоставление поддержки тем производствам, которые дают наибольшую внешнюю выгоду; - создание эффективных институтов государственной поддержки, способствующих преодолению бюрократии и лоббизму
3. Отказ от поддержки экспортно-ориентированных предприятий и отраслей	- дифференцированная политика «по отношению к разным группам предприятий, выделенным не по принципу отраслевой приоритетности, а по уровню конкурентоспособности

Важно заметить, что каждая удачная (или не удачная) политика догоняющего развития оказалась таковой во многом из-за специфики конкретных условий той страны, для которой она создавалась. Использование чужого опыта возможно только тогда, когда есть понимание, на какой именно экономической закономерности был основан успех той или иной политики.

Использованные источники:

1. *Жакевич А.Г.* Влияние спада промышленности на социальное положение регионов России // СНГ: внутренние и внешние драйверы экономического роста: Сборник материалов 2-й ежегодной международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 27–31.
2. *Жакевич А.Г.* Импортозамещение: проблемы и перспективы // Вестник МИЭП. 2015. № 1 (18). С. 36–39.
3. *Миронова О.А.* Импортозамещение: зарубежный опыт и уроки для России // Международный научно-исследовательский журнал. - №7(38). – 2015.

Рафаилова Д.Д.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ КУБАНИ

Аннотация: в настоящей статье рассматривается роль малого и среднего предпринимательства в экономике региона, подчеркивается его социальная значимость и уровень развития, задачи региона для более эффективной деятельности субъектов предпринимательства. Анализируется поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае и его влияние на экономику региона.

Summary: in the present article the role of small and average business in region economy is considered, his social importance and a level of development, problems of the region for more effective activity of subjects of business is emphasized. Support of small and average business in Krasnodar Krai and its influence on region economy is analyzed.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство в Краснодарском крае, их роль в развитии экономики региона, региональная поддержка субъектов предпринимательства.

Keywords: small and average business in Krasnodar Krai, their role in development of economy of the region, regional support of subjects of business.

В условиях экономического спада роль малого и среднего предпринимательства в экономике возрастает как в крае, так и по всей стране. Его социальная значимость проявляется в непосредственной связи с потребителями, в умении быстро адаптироваться к изменениям на рынке, более четко и ясно определить нужды потребителей, удовлетворять различные потребности общества. Развитие малых и средних форм предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики региона в целом: используются местные сырьевые, трудовые и производственные ресурсы, развивается конкурентная среда, рынок насыщается разнообразными товарами и услугами, создаются дополнительные рабочие места, уровень заработной платы колеблется в зависимости от результатов труда, смягчается социальная напряженность в обществе, повышается качество жизни населения.

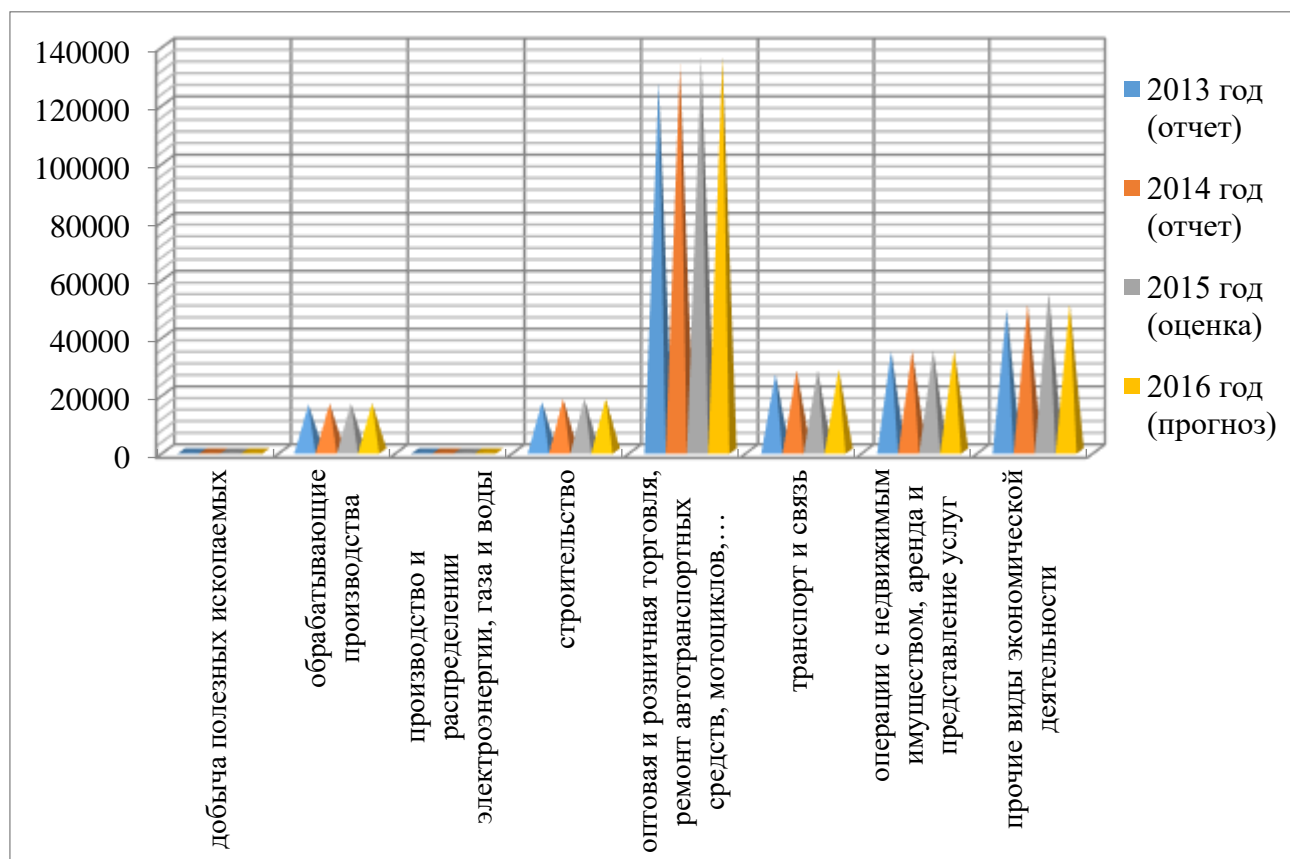
Географическое положение Краснодарского края, его минерально-сырьевая база, имеющиеся значительные запасы термальных и минеральных вод, грязи, леса – все это создает благоприятные условия для развития малых и средних форм предпринимательства. Многоотраслевая экономика Кубани – хорошая база для его активного развития. Её основу составляют агропромышленный, топливно-энергетический, промышленный,

строительный, транспортный, курортно-рекреационный и туристский комплексы, область информационных и коммуникационных технологий. Поэтому Краснодарский край занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по числу зарегистрированных индивидуальных предпринимателей и 5 место по числу малых и средних предприятий. Субъекты малого и среднего предпринимательства края формируют около 30 % валового регионального продукта, обеспечивают занятость каждого третьего работника и насыщение товарами потребительского рынка Кубани.

В Краснодарском крае постоянно и целенаправленно ведется работа по созданию благоприятных условий для развития предпринимательской активности жителей Кубани (такие как: упрощение процедуры открытия бизнеса, снижение административных барьеров, сокращение количества проверок предприятий), по оказанию государственной поддержки субъектам предпринимательства (такие как: компенсация части затрат по различным направлениям, бюджетное субсидирование на развитие, кредиты под поручительство Гарантийного фонда, микрозаймы), по увеличению их вклада в развитие экономики и социальной сферы, повышение качества жизни населения региона.

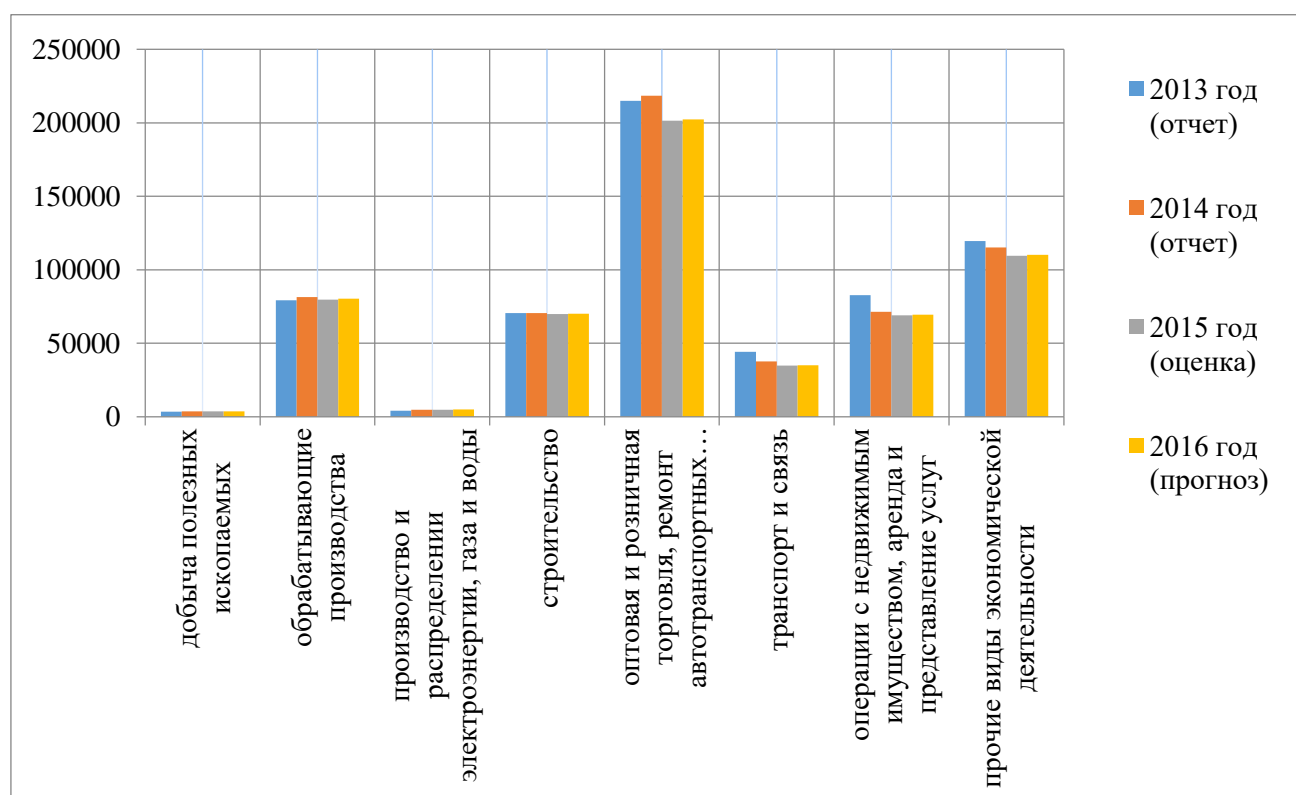
О действенности принимаемых в Краснодарском крае мер свидетельствует количество субъектов малых и средних форм предпринимательства и их рост к 2015 году, а также другие показатели развития малого и среднего бизнеса в регионе. По данным статистики, субъектов малого и среднего предпринимательства в крае насчитывалось до 272 тысяч единиц в 2013 году, более 282 тысячи единиц – в 2014 году, более 289 тысяч единиц – в 2015 году (оценка, рост на 2,6 %), в 2016 году его количество прогнозируется до 284 тысяч единиц. За три года этот показатель вырос на 12 тысяч единиц. Преобладает количество хозяйствующих субъектов в оптовой и розничной торговле, включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (до 30% от их общего числа). В 2013 году их количество – 127,5 тысяч единиц, 2014 год – 133,2 тысяч единиц, 2015 год – 133,5 тысяч единиц (оценка), 2016 год – 133,8 тысяч единиц (прогноз). Наименьшее количество хозяйствующих субъектов сосредоточено в деятельности по добыче полезных ископаемых (2013 год – 268 единиц, 2014 год – 283 единиц, 2015 год – 284 единиц, 2016 год – 285 единиц (прогноз)). Динамика хозяйствующих субъектов в разрезе видов экономической деятельности за ряд лет сложилась следующая.

Рисунок 1. Динамика в разрезе видов экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за ряд лет, единиц



Влияние малого и среднего предпринимательства на развитие края характеризуется занятостью населения в этом секторе. Так, численность занятых в крае в малом и среднем предпринимательстве составляет в 2013 году 618,44 тысячи человек, в 2014 году – 602,5 тысячи человек, в 2015 году – 601,1 тысячи человек (по отношению к прошлому году произошло их уменьшение на 0,2 % в связи с оптимизацией затрат индивидуальных предпринимателей за счет уменьшения численности наемных работников), в 2016 году прогнозируется – до 575,6 тысячи человек (с учетом оптимизации). Наибольшая численность работников сосредоточена в оптовой и розничной торговле, включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (214,9 тысяч человек в 2013 году, 218,4 тысяч человек – в 2014 году, 201,4 тысяч человек – в 2015 году и более 202,2 тысячи человек прогнозируется в 2016 году), наименьшая – в деятельности по добыче полезных ископаемых (2013 год – 3,4 тысяч человек, в 2014 – 2016 годах – по 3,5 тысяч человек). В среднем по краю на 1 000 человек постоянного населения приходится 109 человек, вовлеченных в сферу малого и среднего предпринимательства в качестве работников. В разрезе отраслей динамика численности работников в этой сфере за ряд лет выглядит следующим образом.

Рисунок 2. Динамика средней численности работников субъектов малого и среднего предпринимательства в разрезе видов экономической деятельности за ряд лет, человек

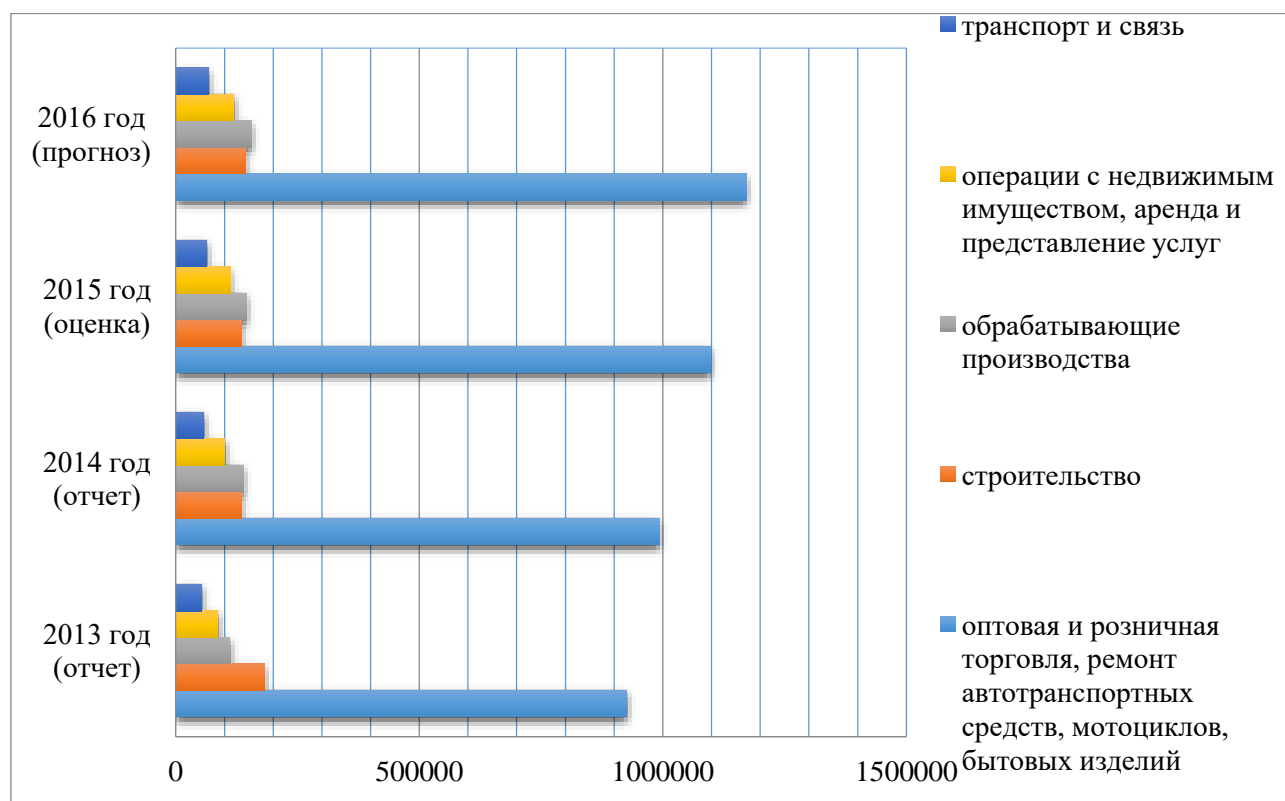


Доля занятых работников в секторе малого и среднего бизнеса в общей численности занятых в крае составляет 26,5 % в 2013 году, 26,0 % в – 2014 году, 25,1 % – в 2015 году, 25,0 % – прогнозируется в 2016 году. Тенденция снижения занятых работников в этом секторе обусловлена экономическим спадом производства в регионе и оптимизацией затрат индивидуальных предпринимателей.

Важным показателем, характеризующим деятельность и соответственно роль в крае малых и средних предприятий, является оборот продукции (услуг), производимых в данном секторе. Так, оборот по субъектам малого и среднего предпринимательства Краснодарского края составил за 2013 год – 1512455,0 млн. рублей, 2014 год – 1605877,2 млн. рублей, в 2015 году – 1754458,6 млн. рублей (прирост к 2014 году – 148581,4 млн. рублей, рост показателя составил 9,3 %), в 2016 году также прогнозируется прирост оборота в секторе (объем оборота ожидается до 1873681,5 млн. рублей в действующих ценах). Наибольшая часть оборота (до 62% от общего объема) приходится на оптовую и розничную торговлю, включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (прирост в 2015 году (926257,4 млн. рублей) к 2013 году (1096859,1 млн. рублей по оценке) составил 170601,7 млн. рублей), прирост 2015 года к 2014 году – 103738,7 млн. рублей), ожидаемый оборот в 2016 году

– 1171020,7 млн. рублей, с приростом к 2015 году – в 29577,1 млн. рублей). В среднем по краю на душу населения приходится 318,6 тыс. рублей оборота субъектов малого и среднего предпринимательства. В разрезе отраслей динамика оборота хозяйствующих субъектов за ряд лет складывается следующим образом.

Рисунок 3. Динамика оборота субъектов малого и среднего предпринимательства по основным видам экономической деятельности за ряд лет, млн. рублей (в действующих ценах)



Объем инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства по итогам 2015 года (оценка) составил 58 634,5 млн. рублей, что на 3,7 % больше, чем в прошлом году. Наибольший объем капитальных вложений в крае приходится на сферы торговли и ремонта, строительства, операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, обрабатывающих производств, доля которых в объеме инвестиций в основной капитал малых и средних форм хозяйствования составляет 69 %. В среднем по краю на душу населения приходится 10,6 тыс. рублей инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства.

Динамика показателей развития малого и среднего бизнеса в регионе свидетельствует о сформированной на Кубани достаточно развитой и эффективной инфраструктуре государственной поддержки данной сферы, о созданных предпосылках для значительного её роста. Ежегодно в крае рассматриваются новые формы государственной поддержки, создаются

некоммерческие организации, осуществляющие государственную поддержку в сфере малого и среднего бизнеса. Оказывается всесторонняя информационно-консультационная помощь предпринимателям по вопросам финансового, маркетингового, правового, патентно-лизингового сопровождения их деятельности. Представители малого и среднего бизнеса в регионе получают квалифицированную информационную помощь по всем актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности и мерам государственной поддержки бизнеса, действующим на территории Краснодарского края. На сегодняшний момент в крае действует гарантийный фонд поддержки, и создан фонд микрофинансирования. В течение ряда лет малому и среднему бизнесу в крае предоставлено различных видов и форм государственной поддержки в виде субсидий: до 1920 субсидий в 2012 году, до 693 субсидии – в 2013 году, 243 субсидии – в 2014 году, в 2015 году – субсидии.

Несомненно, постоянное внимание и активная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае в период сложившейся экономической ситуации в 2014 – 2016 годах свидетельствует о важности и немалой роли этой сферы деятельности в экономике Кубани. Возлагаются особые надежды на малый и средний бизнес в условиях действия кризиса. Учитываются мобильность и гибкость малых и средних компаний, способность их сгладить негативные процессы в сфере занятости населения, обеспечить социальную адаптацию высвобождающихся с крупных предприятий работников, а также сформировать новые рыночные ниши и точки экономического роста.

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства является одним из наиболее перспективных направлений оздоровления экономики Краснодарского края. При этом в результате влияния экономического кризиса на хозяйство Краснодарского края малый и средний бизнес нуждается в еще большей государственной поддержке. Требуется значительная активизация государственной политики развития предпринимательства, как в городской, так и в сельской местности региона. Необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, которая создаст благоприятные условия и обеспечит возможности для нового этапа развития данной сферы в Краснодарском крае. Насущной задачей является развитие финансовых институтов и технологий, обеспечивающих потребности малых и средних предприятий в кредитах и инвестициях. Также необходимо сформировать специальную налоговую систему, оказывающую льготы для работающих в сфере предпринимательства, создать справедливую систему трудовых отношений и социальной защиты, организовать кадровую переподготовку для работы в данных структурах бизнеса.

Использованные источники:

1. [Электронный ресурс] - Режим доступа: Источник: Статья на тему: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-problemy-sbalansirovannogo-razvitiya-torgovyh-predpriyatij/> - Вопросы поддержки малого и среднего

- предпринимательства в Краснодарском крае. Строцкая А.С.;
2.[Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-predprinimatelstva-v-krasnodarskom-krae-analiz-i-perspektivy-razvitiya/> -
Государственная поддержка малого предпринимательства в Краснодарском крае: Анализ и перспективы развития. Позднышев А.А., Богатикова О.В. Журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, Выпуск № 5-1/2014;
- 3.[Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-predprinimatelstva-krasnodarskogo-kрая#ixzz45QnHA00v/> - Государственная поддержка предпринимательства Краснодарского края. Зелинская М.В., Журнал Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, Выпуск № 107/2015;
- 4.[Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://mbkuban.ru/pages/ekonomicheskie-pokazateli.html/> - Малое и среднее предпринимательство в Краснодарском крае, экономические показатели;
- 5.[Электронный ресурс] - Режим доступа:
http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/ - Микрозаймы;
- 6.[Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://www.smeforum.ru/upload/iblock/f81/f810c5d73204a810a2889cfc43d6aae9.pdf/> - О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации;
7. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ipirip.ru/podderjka-malogo-biznesa.php/> - Поддержка малого бизнеса;
- 8.[Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-podderzhka-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-krasnodarskom-krae/> - Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае, Смолина М.А., Журнал Общество: политика, экономика, право, Выпуск № 3/2013;
9. [Электронный ресурс] - Режим доступа: rcsme.ru/library/df/3734/10060/ - Характеристика развития предпринимательства в Краснодарском крае.

*Рафаилова Д.Д.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар*

МЕНЕДЖЕР XXI–ВЕКА

Аннотация: Менеджер в современных условиях – лицо, на которое возложены полномочия по управлению коллективом и организации его деятельности, обладающее ответственностью при принятии решений в

конкретной работающей на рынке организации.

Ключевые слова: менеджер, профессионализм, личность, авторитет, коллектив, организация.

Summary: The manager in modern conditions – the person to who powers on management of collective and the organizations of his activity are assigned, having responsibility at decision-making in the concrete organization working at the market.

Keywords: manager, professionalism, personality, authority, collective, organization.

В современных условиях менеджер является одним из основных ресурсов организации. Этот ресурс на рынке труда, как самый дорожающий, так и быстрее всего обесценивающийся. Стать настоящим современным менеджером, либо постоянно поддерживать и развивать профессиональные и личностные качества такого менеджера не так-то просто. Вложения в менеджеров, как и требования организаций к ним, постоянно растут. И с каждым новым поколением удваиваются.

Сам термин «менеджер» в последние годы довольно прочно закрепился в нашем лексиконе и широко распространен, употребляется применительно как к: организатору конкретных видов работ в рамках отдельных подразделений или целевых групп; руководителю организации (предприятия) в целом или его подразделения; руководителю по отношению к подчиненным; администратору любого уровня управления, организующему работу, руководствуясь современными методами.

В любом случае задачей современного менеджера будет создание постоянно развивающего потенциала подчиненных, способствующего на протяжении длительного времени реализацию поставленных коллективу целей. И для выполнения поставленных задач менеджер должен не только обладать определенными навыками руководителя, но постоянно развивать и повышать организаторские, профессиональные и личностные качества. Быть менеджером – значит разделять ответственность и за успехи, и за просчеты организации.

Актуальность затронутой в статье проблемы обуславливается тем, что сегодня, планируя свой профессиональный путь менеджера, многие даже не задумываются: а подходят ли они на эту должность? Зачастую не каждый уверен: обладает ли нужным потенциалом качеств менеджера? Также часто задается вопрос: какими же качествами должен обладать современный менеджер? При чем, доступной литературы, раскрывающей азы и подводные камни этой профессии, обучающей и излагающей теорию (историю) с момента возрождения самого слова «менеджер», очень много.

Несомненно, формирование образа идеального современного менеджера происходило в процессе веков. История науки менеджмента и современные взгляды на неё подразумевают под менеджером, прежде всего, человека, обладающего своими качествами и чертами характера. При этом

одни качества способствуют продуктивной менеджерской деятельности, а другие – нет.

На вопрос: каким должен быть настоящий современный менеджер и какими же качествами обладать? – каждый специалист в области управления отвечает по-своему. Так, США имеет богатейший опыт менеджмента. Американские менеджеры всегда отличались высокими деловыми качествами. Предельно кратко суть американской модели менеджмента можно выразить одним словом – индивидуализм. Современные, особенно молодые, менеджеры склоняются к более человеческому, демократическому стилю управления. Руководитель на одно из первых мест среди жизненных ценностей ставит деловые, добрые, человеческие связи с коллегами. Однако, по мнению американских специалистов по менеджменту, это вовсе не означает, что дурной характер, раздражительность или жесткость исчезли из управленческих кабинетов. Американский менеджер должен оптимально сочетать в себе деловые качества и умение работать в команде. Он должен также обладать профессиональными знаниями, логикой и коммуникабельностью, знаниями стратега и стремлением к достижению цели, ораторскими и организаторскими способностями.

Японская система менеджмента признана наиболее эффективной в мире. Главное ее достоинство – умение работать с людьми. Японский менеджмент ориентируется на групповую форму организации труда. Используется механизм коллективной ответственности, при котором члены группы участвуют в принятии управленческих решений и несут равную ответственность за их реализацию. В Японии менеджментом больше всего ценятся такие качества работников, как взаимное доверие, сотрудничество, гармония и полная поддержка в решении задач, стоящих перед группой. Индивидуальная ответственность и индивидуальное выполнение работы сознательно затушевываются. Целями являются улучшение работы группы и усиление групповой солидарности. Таким образом, японский менеджмент всегда рассуждает с позиции группы. Группа отвечает за успех дела так же, как и за неудачи. В менеджере компании ценится высокий уровень образования, уверенность, умение строить рабочие отношения, основанные на взаимопонимании, доверии, понимании совместного вклада в развитие компании.

Немецкий стиль управления довольно своеобразный и специфичный и по своим чертам отличается от других. Немецкие менеджеры известны как специалисты с инженерно-техническим образованием. Менеджер в Германии должен обладать высокопрофессиональными навыками, компетентностью, авторитетом, производственным стажем, ответственностью, самодисциплиной и самоконтролем, лояльностью. Немецкие менеджеры придают важное значение детальному описанию трудовых функций и процедур в организации. Относительно высокой является степень формализации в виде инструкции, правил, обязанностей. Менеджеры склонны меньше импровизировать, а больше действовать в соответствии с

правилами и инструкциями.

В Великобритании к менеджеру предъявляются требования как к высокообразованному специалисту, хорошо подготовленному к профессиональной деятельности. Британские управляющие традиционно делают упор на навыки общения и прагматизм. Присущая им вежливость, искренность, самоконтроль и самодисциплина – это культурные активы. Это побуждает их заботиться о приобретении навыков межличностного общения и убедительности. У британских управляющих ярче выражен индивидуализм, они не склонны считать компанию «огромной семьей», более целенаправленны, замкнуты и почтительны, что в совокупности создает безликую и формальную атмосферу деловых отношений. Они не ищут работы на всю жизнь и устойчивой карьеры в пределах одной компании, поэтому британские компании не слишком склонны вкладывать значительные средства в обучение и переподготовку служащих.

Менеджмент в России пока далек от заданных зарубежных параметров. Однако годы рыночных реформ заложили позитивные предпосылки формирования рыночных принципов управления и нового поколения менеджеров с новыми взглядами и установками. В России современный менеджмент – это тысячи возможных вариантов и нюансов управленческих решений. Многовариантность ходов менеджмента, гибкость и неординарность хозяйственных комбинаций, неповторимость тех или иных способов действия в конкретной ситуации составляют основу делового управления в России. Поэтому в деятельности современных менеджеров приходится делать упор не на стандартные приемы, а на способность быстро и правильно оценить реальную хозяйственную ситуацию и найти достаточно хороший выход. В то же время современным менеджерам необходимо отличаться умением учреждать и организовывать бизнес, заключать сделки и рационально хозяйствовать, формировать и поддерживать собственную репутацию и имидж, быть высококвалифицированными, быть может даже пройти обучение в престижных зарубежных университетах или стажировку в преуспевающих компаниях, постоянно развиваться.

Модель современного менеджера в России выстраивается ведущими российскими специалистами в области менеджмента на протяжении многих лет. Да и изменения в общественно-экономической жизни нашей страны предъявляют к современным менеджерам определенные, и все новые требования. Несомненно, список предъявляемых требований к настоящему современному менеджеру содержит личные качества и способности человека. На личностные характеристики менеджера могут влиять особенности характера, пол, возраст, направленность, способность, условия деятельности, опыт человека. К личностным качествам современного менеджера относят: высокие моральные стандарты, физическое и психологическое здоровье, коммуникативность, справедливость, доброжелательность к людям, выносливость в состоянии неопределенности или стресса, выдержка в любой конфликтной ситуации, интуиция, приспособляемость к ситуации,

восприимчивость критики, самокритичность, оптимизм, уверенность в себе, авторитетность, стремление к успеху и готовность работать для этого, возраст и внешние данные, сила воли, а также умение убеждать, пробивать свои идеи (харизма), умение распределять обязанности и давать четкие указания, умение стимулировать и мотивировать работников, требовательность, дисциплинированность, инициативность, легкость в общении, тактичность и дипломатичность. Как видно личностные качества менеджера мало чем отличаются от качеств других добивающихся уважения в коллективе работников.

Профессионально важные качества современного менеджера выделяют следующие: знание технологии производственного процесса и его функционирования, основных законов и приемов, наук и теорий, умение организовывать и планировать производство и реализацию продукции, ориентация на конкуренцию, на свободу выбора и хозяйственного маневра, наличие специальных знаний руководителя, психолога, воспитателя и высокая компетентность, широкий кругозор, рациональность и системность в работе, умение максимально концентрироваться, гибкость и рациональность мышления и действий, умение выражать свои мысли, вести переговоры, самоменеджмент, контактность, коммуникабельность, умение расположить к себе людей, стремление к преобразованиям, нововведениям, готовность идти на риск и увлекать за собой подчиненных, потребность в постоянном получении новых знаний. Наряду с профессиональными навыками и знаниями интеллектуальные способности человека оказывают немалое значение в становлении его специалистом в конкретной отрасли. К тому же интеллект выступает одним из главных факторов успеха менеджера. Несомненно, он должен обладать умом и рассудительностью, логическим, структурным, системным и стратегическим мышлением, эрудицией, интуицией, творческим потенциалом, уметь вести деловые переговоры и другими.

Наличие у современного специалиста всех перечисленных выше качеств, знаний и умений создает образ идеального современного менеджера. Сегодня современный менеджер – это человек – лидер, руководитель, дипломат, инноватор, стратег и профессионал в своей отрасли. И в тоже время он – психолог и воспитатель. А такие его качества, как уверенность в себе и оптимизм, обеспечивают в организации рабочую продуктивную обстановку и командный дух в коллективе. Конечно, на модель современного менеджера будут оказывать влияние, как национальность и традиции и месторасположение организации, так и отраслевая принадлежность организации и другие факторы. От менеджера могут потребоваться дополнительные определенные способности, навыки, профессиональные знания и личностные качества, может даже креативность. Кроме того, не зависимо от отрасли, для успешной работы организации, её конкурентоспособности и финансовой устойчивости российским менеджерам необходимо не только изучать положительный опыт зарубежных стран, но и

применять его в российских рыночных условиях, создавать и совершенствовать свой собственный стиль руководства. Причем вопрос: каким должен быть современный российский менеджер? – будет по-прежнему актуален. Так как роль менеджера в рамках развития организации, области, края, страны, отрасли в целом постоянно растет. Растут и требования к модели идеального российского менеджера. Именно поэтому статья современным идеальным менеджером далеко не просто.

Использованные источники:

1. Андреева И.В., Спивак В.А. Организационное поведение. СПб.: Нева, 2013. – 224 с.
2. Аринина Г.А., Князев А.М. Изучение личности в организации (технологический подход), М.: Изд-во РАГС, 2012. – 279 с.
3. Князев С.Н. Управление: искусство, наука, практика. М.: Амрита-Русь, 2012. – 512 с.
4. Менеджмент: Учебник/ Орлов А.И. М.: Издательство "Изумруд", 2007. – 298 с.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 2000. – 213 с.
6. Попов А.В. Теория и организация американского менеджмента. М.: МГУ, 1991. – 213 с.
7. Попов В. Б. Как работают Японские предприятия. - М.: Наука, 1994. – 213 с.
8. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nestor.minsk.by/sn/1999/31/sn93110.html/> - Елена Сутович. Профессионально-значимые качества менеджера. Взгляд вчера и сегодня.
9. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lib.sale/management-osnovyi/osnovyi-management-semenov.html/> - Семенов А. К., Набоков В. И.. Основы менеджмента: Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2008. - 556 с.
10. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lib.sale/osnovyi-management-besplatno/novomu-reshat-problemu-raboty-67114.html/> - Снегирев А.А., Выжимов В.И.. Основы эффективного менеджмента - 2008 год.
11. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.manrespect.ru/gzys-539-3.html/> - Модель управления в США.
12. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://uprav.biz/articles/> - А.Б. Бахур - Особенности национального менеджмента.
13. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.addere.ru/> - Американская и английская системы менеджмента.
14. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.allbest.ru/> - Европейская модель менеджмента.
15. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://dekanat.by/> - Западноевропейская модель менеджмента - особенности ее развития на современном этапе.
16. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lib.sale/management->

osnovyi/konspekt-lektsiy-menedjment.html/Vse-uchebniki.com./ - Конспект лекций. Основы менеджмента. - 2012 год.

17. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://studme.org/1842112010332/menedzhment/lichnost_menedzhment/. -

Современный российский менеджер: социально-демографический портрет.

18. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://iteam.ru/publications/strategy/section_33/article_553/ - Социальный профиль российского менеджера.

19. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/3346/> - Российский современный менеджмент и его особенности

20. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.examen.od.ua/> - Западный стиль менеджмента.

21. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lib.sale/menedjmenta-osnovyi/konspekt-lektsiy-menedjment.html/> - Разнообразие моделей менеджмента.

*Ржеуцкая А.Е.
студент 3го курса
ФГБОУ ВО Омский ГАУ
Россия, г. Омск*

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются виды федеральных налогов и сборов в Российской Федерации, кем устанавливаются и регулируются федеральные налоги и их ставки.

Ключевые слова: федеральные налоги, сборы, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог.

Федеральные налоги устанавливаются и регулируются на федеральном уровне, т.е. нормативными документами, принятыми Правительством РФ и Президентом РФ. В настоящее время почти все федеральные налоги регулируются НК РФ (раздел 8 НК РФ). Так, как налоги являются основным источником доходов государства, то именно государство заинтересовано в правильном подходе к формированию налогового механизма и налоговой политики в стране. Если налог является федеральным, то это значит, что он регулируется федеральным законодательством, но может распространяться между бюджетами разных уровней, так примером является налог на прибыль. [2]

Федеральная налоговая служба (ФНС) России с начала 2015 года собрала в консолидированный бюджет доходов на 1 трлн. рублей больше, чем в 2014 году.

К федеральным налогам и сборам относятся:

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — основной вид прямых

налогов. Плательщиками налога на доходы физических лиц являются:

- лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации (фактически находящиеся на территории России не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев);

- лица, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации
В соответствии со ст.217 НК РФ не все доходы физических лиц облагаются НДФЛ:

- от продажи имущества, находившегося в собственности менее 3 лет;

- от сдачи имущества в аренду;

- доходы от источников за пределами Российской Федерации;

- доходы в виде разного рода выигрышей.

Общий налоговый режим для ИП предусматривает, что доходы от предпринимательской деятельности будут облагаться налогом на доходы физических лиц (далее — НДФЛ) по ставке **13 %**, 35%. [1]

1. Налог на прибыль организаций – это прямой налог, его величина прямо зависит от конечных финансовых результатов деятельности организации.

Налог начисляется на прибыль, которую получила организация, то есть на разницу между доходами и расходами.

Кто платит налоги:

- Все российские юридические лица (ООО)

- Иностранные юридические лица, которые работают в России через постоянные представительства или просто получают доход от источника в РФ

- Иностранные организации, признаваемые налоговыми резидентами Российской Федерации в соответствии с международным договором по вопросам налогообложения, - для целей применения этого международного договора

Даты, на которые признаются расходы и доходы для целей налогообложения, определяются двумя различными методами:

1.Метод начисления. При ведении налогоплательщиком налогового учета методом начисления дата признания дохода/расхода не зависит от даты фактического поступления средств (получения имущества, имущественных прав и др.)/фактической оплаты расходов.

2.Кассовый метод. При применении налогоплательщиком кассового метода ведения налогового учета доходы/расходы признаются по дате фактического поступления средств (получения имущества, имущественных прав и др.)/фактической оплаты расходов.

Основная ставка - 20%, из них:

2% - в федеральный бюджет (0% - для отдельных категорий налогоплательщиков - п.1.5 ст.284, п.2 ст.284.3 и п.1.7 ст.284, п.1.8 ст.284 НК РФ)

18% - в бюджет субъекта РФ. Законодательные органы субъектов РФ могут понижать ставку налога для отдельных категорий налогоплательщиков, но не более чем до 13,5% (ставка может быть еще ниже для участников региональных инвестиционных проектов – п.3 ст.284.3 НК РФ). [1]

2. Налог на добавленную стоимость (НДС) - это косвенный налог. Исчисление производится продавцом при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) покупателю.

Плательщиками НДС признаются:

- организации (в том числе некоммерческие)
- ип

В общем случае налог исчисляется исходя из стоимости реализуемых товаров (работ, услуг), имущественных прав.

В настоящее время действуют следующие ставки налога на добавленную стоимость (ст. 164. НК РФ) 0%, 10%, 18%, 10/110, 18/118. [1]

3. Акцизы

Налогоплательщиками акциза признаются (ст. 179 НК РФ):

- организации;
- индивидуальные предприниматели;
- лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, определяемые в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле.

Организации, ип и физические лица признаются налогоплательщиками, если они совершают операции, подлежащие налогообложению в соответствии с главой 22 НК РФ.

РАСЧЕТ СУММЫ АКЦИЗА ПО ТВЕРДОЙ СТАВКЕ

Исчисленной в соответствии со статьями 187 - 191 Налогового Кодекса.

РАСЧЕТ СУММЫ АКЦИЗА ПО АДВАЛОРНОЙ СТАВКЕ

Исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, определенной в соответствии со статьями 187 - 191 НК РФ.

РАСЧЕТ СУММЫ АКЦИЗА ПО КОМБИНИРОВАННОЙ СТАВКЕ

Исчисляется как сумма, полученная в результате сложения сумм акциза, исчисленных как произведение твердой (специфической) налоговой ставки и объема реализованных подакцизных товаров в натуральном выражении и как соответствующая адвалорной (в процентах) налоговой ставке процентная доля максимальной розничной цены таких товаров. [1]

4. Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)

Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие добычу полезных ископаемых на основании лицензии на право пользования недрами

Главой 26 Налогового кодекса установлены следующие виды налоговых ставок:

- Адвалорные ставки (в процентах)
 - Специфические ставки (в рублях за тонну)
 - Льготная налоговая ставка 0 процентов (0 рублей). [1]
5. Водный налог

Организации и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, осуществляющие пользование водными объектами, подлежащее лицензированию в соответствии с законодательством РФ.

Налоговые ставки устанавливаются по бассейнам рек, озер, морей и экономическим районам в следующих размерах: при заборе воды из поверхностных водных объектов в пределах установленных квартальных (годовых) лимитов водопользования и подземных водных объектов в пределах установленного в лицензии на пользование недрами для добычи подземных вод разрешенного (предельно допустимого) водоотбора в сутки (год). [1]

Использованные источники:

1. Сайт ФНС РФ <https://www.nalog.ru/rn77/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 авг. 2000 г. № 146-ФЗ (с изм. и доп.).

*Родина М. Б.
студент, 2 курс
факультет «бренд - менеджмент»
Высшая Школа Брендинга
Россия, г. Москва*

СТАТЬЯ ПО МАГИСТЕРСКОЙ ДИССЕРТАЦИИ «ПСИХОЛОГИЯ В БРЕНД-ДИЗАЙНЕ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЗНАНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯ»

В статье рассматривается - Естественнаучная основа сегментирования генеральной совокупности потребителей при построении бренда.

Аргументы для убеждения заказчика в том, что применяемые в брендинге методы работы с целевыми аудиториями имеют биологическую основу.

Ключевые слова:

брендинг, маркетинг, целевая аудитория, потребитель, архетипы, психотипы, психология, наука, стохастический детерминизм,

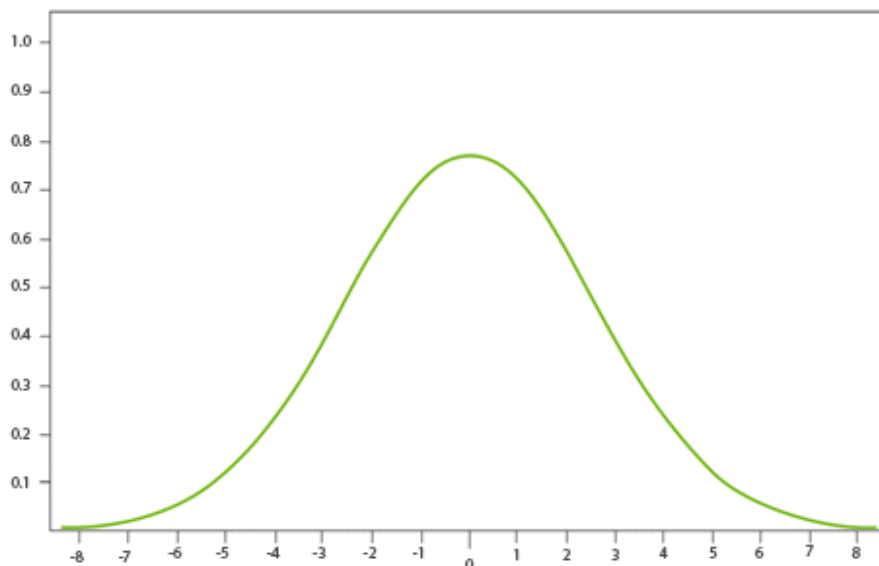
Современное брендрование строится на разделении всей массы потребителей на отдельные группы. Принципы на которых производится разделение на эти группы различаются по целям. Группы именуется архетипами, психотипами, стилистикой или как либо еще. В основе такого разделения лежит эмпирически обнаруженная группировка реакций на специфические раздражители с последующим описанием групп потребителей. Таким группам придается индикатор, именуемый «Целевая

аудитория». Попробуем перевести эти слова на язык научной терминологии.

При описании архетипов и психотипов, которые являются базой для конструирования брендов, используются наборы смыслов, которыми оперируют современные, наиболее успешные и серьезно рефлектирующие над собственной деятельностью создатели брендов. Такие термины, как «потребитель» или «целевая аудитория» не несут в себе категориального содержания. Они относятся к описанию среды, в которой происходят процессы. Здесь, очевидно, выступает на поверхность эмпирическая произвольность. Парадокс ситуации в том, что в реальной практике предлагаемые дефиниции оказываются вполне работоспособными. Описательная часть архетипов базируется на творческой переработке различных психологических классификаций. Стало быть, глубинные механизмы кроются именно в наблюдаемом на уровне обыденной констатации отличия людей между собой, в вариантах направленности и интенсивности реакций на возникающие раздражители, именуемые обычно психологией.

В круг, рассматриваемых психологией проявлений человека входят как эмоции, так и рациональная деятельность. При этом к рациональному относятся операции со смыслами, проводимые по какой-либо процедуре, в то время, как эмоции – это такая область человеческих действий (внутренних – переживания и внешних – реакции), которую можно охарактеризовать как работу с не проявленными смыслами. Для данной работы такая оппозиция оказывается необходимой и достаточной. Остаются оценочная (положительное – отрицательное) и количественная (более сильное, или более слабое проявление реакции) характеристики. Имеются раздражения, к которым относятся и попадание в сферу внимания зрительных образов, генерируемых визуальной составляющей брендинга компании или продукта, и обращение через вербальные средства (слоганы), и метафоры, которые вызывают ответы из глубинных культурных пластов сознания. Эти раздражения объективируются реципиентом (потребителем) в диапазоне от чисто эмоционального, до сугубо рационального. Например, цветовое оформление упаковки какого-либо йогурта обращается к эмоциональной области, а развернутая таблица технических характеристик компьютерного системного блока апеллирует к рациональной части сознания.

Чистых проявлений одного и другого встречается не много. Большинство случаев описывается как нормальное распределение, описываемое кривой Гаусса.



По вертикали - $f(x)$, по горизонтали значение X .

Функция $f(x)$ называется плотностью вероятности и равна числу значений, приходящихся на единичный интервал значений случайной величины.

Закон нормального распределения, или как его еще называют – кривая Гаусса, является одним из основных столпов в теории вероятности.

Здесь мы вводим рассматриваемое нами явление в круг феноменов, описываемых в категориях стохастического детерминизма.

Собственно, математические подробности в данном случае временно отступают на второй план. Важно другое – психологические реакции потребителей на значимых выборах, то есть при участии в процессе больших групп людей, и/или при большой частоте проявлений (регулярных актах выбора) подчиняются математическим закономерностям, отражающим реальное состояние дел. Здесь приведена только одна пара психологических реакций - от эмоциональных до рациональных. Естественно, таких пар можно составить сколь угодно много. Из этого следует, что намеченные опытным путем комплексы реакций, обозначаемые как архетипы, имеют в своей основе реальные процессы. Сколь достоверны конкретные блоки, можно проверять на практике, применяя методы математического моделирования для конкретных выборов.

Психологическая поливариантность субъекта.

Вводя математический аппарат в систему рассуждений о потребительских предпочтениях, оперируя такими понятиями, как признак, выборка, распределение и пр., естественным образом входим на биологические аналогии. В самом деле, если в популяции есть устойчивые предпочтения в поведенческих реакциях, то их можно рассматривать в качестве некоего аналога аллелей. (Аллели (от греч. ἀλλήλων — друг друга, взаимно) — различные формы одного и того же гена, расположенные в одинаковых участках (локусах) гомологичных хромосом и определяющие альтернативные варианты развития одного и того же признака.) Это

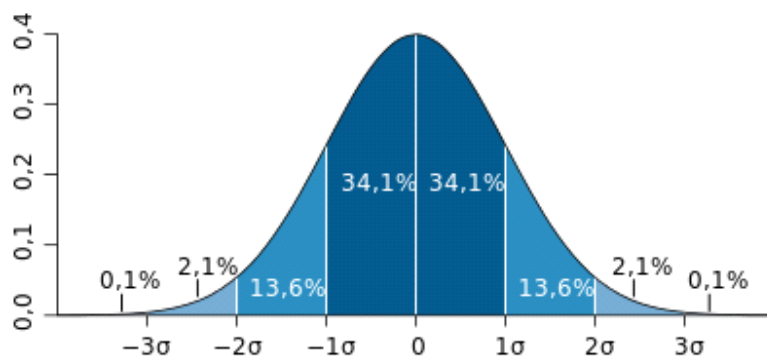
обстоятельство открывает нам все богатство хорошо отработанного аппарата популяционной генетики. Фундаментальная разработка теории брендинга лежит именно на этом пути. В рамках данной работы, рассматривается только локальная часть этой цепи. Основной задачей исследования является моделирование менеджерской процедуры убеждения заказчика в действенности построения бренда на основе парадигмы архетипа.

Магистральным путем было избрано направление сопряжения, в глазах далекого от проблематики человека, утверждающее, что методика построения бренда на основе архетипов и других психологических комплексов имеет в своем основании научную основу. Более того, за самими архетипами кроются естественные, природные феномены, которые можно исследовать методами, применяемыми в других естественных науках. Тонкость такого уточнения или смещения акцентов в случае диалога с заказчиком состоит в следующем. Сам научный анализ имеет два сильно различающихся по методам направления: гуманитарное и, естественно, научное.

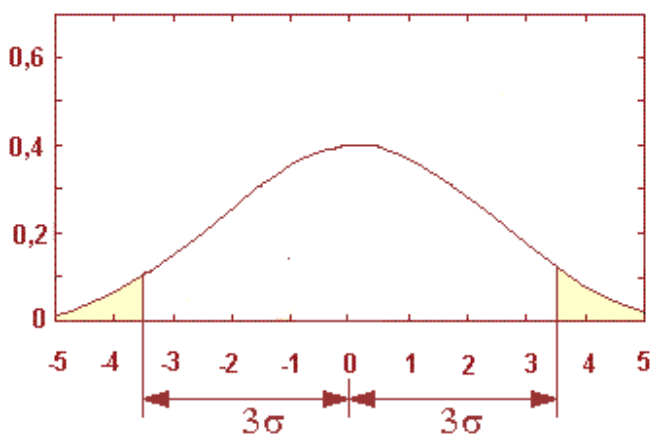
Различаются они, прежде всего, процедурой верификации. Для гуманитарного раздела знаний критерием достоверности являются вновь открываемые факты, подтверждающие высказанное прежде утверждение. Для естественных наук превращение гипотезы в научный факт – это подтверждение экспериментом. В ходе научно-технической революции доверие к результатам естественно научных утверждений приобрело, за исключением маргинальных случаев фундаментализма, базирующегося на элементарной неосведомленности в тонкостях научных процедур, абсолютный характер. Таким образом, компактная, но вместе с тем убедительная атрибуция перед лицом заказчика объектов и методов брендинга на основе архетипов в качестве научных, а точнее естественно научных серьезный путь к сокращению энергозатрат на убеждение и согласование.

Уже сама применимость математических методов для анализа потребительских предпочтений относит последние к области ведения естественных наук. Этого, однако, может оказаться недостаточно для заказчика, который не обязан иметь вкус и навык гносеологической рефлексии.

Для таких сомневающихся имеет смысл развить систему доказательств. У нас имеется популяция в целом, но она разделена на подгруппы, именуемые архетипами. Или в другой модели психотипами. Сами эти подгруппы тоже не однородны. Интенсивность проявления признака внутри подгруппы, в нашем случае это точное попадание по всем проявлениям в один из 12 архетипов будет соответствовать, казалось бы, незначительной величине в 2.1 %. То есть интегралу участка между 2-й и 3-й сигмами. Однако, это только на первый взгляд. Это предельно чистые проявления архетипа или суммы признаков у носителей. К ним примыкают 47, 7 % участников выборки, занимающих площадь от 0 до сигмы 2, просто интенсивность их реакций на раздражитель будет отличаться от максимальной.



Эти расчеты справедливы в случае, когда мы имеем дело с бинарными признаками, как в примере с «эмоциональным и рациональным» поведением. В том варианте, когда признак или архетип не имеет такой оппозиции картина меняется на обратную. Здесь появляется возможность апеллировать *к математическому ожиданию*.



Вероятность того, что случайная величина отклонится от своего математического ожидания на большую величину, чем утроенное среднее квадратичное отклонение, практически равна нулю. Правило справедливо только для случайных величин, распределенных по нормальному закону.

Иными словами, та одна двенадцатая часть всей популяции, которая является носителем признака или **аллели** будет релевантна на 95, 4 %, а это уже вполне значимая для заказчика величина.

Употребление терминов из классической генетики применительно к психотипическим реакциям вполне уместно по следующим соображениям. Только в последнее время генетики получили в свое распоряжение доказательный биохимический инструмент, связывающий мутации, наблюдаемые в фенотипе, с биосинтезом белка на молекулярном уровне, кодируемым геном. Вся первая половина двадцатого века генетика, имея смутные прозрения о молекулярной природе наследственности и ее механизмах, между тем, успешно вела исследования и открывала закономерности наследственности именно на уровне признаков.

Более того на сегодня имеются работы, например, М.А.Шишкина

(Премия имени А. Н. Северцова АН СССР (1987 год) — за цикл работ «Преобразования онтогенеза как основа эволюционного процесса») связывающего поведенческую активность с эволюционными процессами, а последние по современным представлениям имеют генетическую природу.

Эмпирически наблюдаемые комплексы психологических реакций (архетипы, психотипы) можно уверенно обозначать как признаки в чисто биологическом понимании, а стало быть исследования этих объектов оказываются в ведении естественно научных методов, а процедуры обращения к ним в практической области, не более чем учет закономерностей, наблюдаемых в такой специфической части природы, как поведенческая активность человеческой популяции.

Таким образом можно сделать вывод, что работа с заказчиком может строиться на демонстрации научности подхода к определению и сегментированию целевой аудитории, лежащего в области психологии, психоанализа, а также на стыке биологии и математики, являющихся неотъемлемой частью маркетинга в целом, и брендинга в частности.

А дизайн, как инструмент брендинга должен быть четко направлен на свою целевую аудиторию.

Использованные источники:

1. М.А.Шишкина цикл работ «Преобразования онтогенеза как основа эволюционного процесса»
2. Марк М., Пирсон К. М27 Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов / Пер. с англ. под ред. В. Домнина, А. Сухенко. — СПб.: Питер, 2005. — 336 е.: ил. — (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

*Родионов А.В., д.э.н.
профессор*

кафедра Гуманитарных дисциплин и экономики

Терновский О.А., к.э.н.

*доцент, заведующий кафедрой Естественнонаучных дисциплин,
информационных технологий и управления*

*Каменский институт (филиал) государственного
образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Южно-Российский государственный политехнический университет
им. М.И. Платова (Новочеркасский политехнический институт)»*

РФ, г. Каменск-Шахтинский

ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегическое планирование безопасной деятельности предприятий предполагает активизацию работы, направленной на расширение производственных и рыночных возможностей. Разрабатываются стратегические и тактические планы по совершенствованию организации технологического процесса производства и обучения персонала, технического перевооружения. Современные условия заставляют

предприятия обратить дополнительное внимание и на антикризисные явления, обусловленные финансовым, политическим кризисами. Однако наблюдается недостаточный уровень организации и управления антикризисной деятельностью на предприятиях [1-3].

Сегодня службы и подразделения предприятий, в чьи обязанности вменены вопросы обеспечения экономической безопасности в той или другой мере в целом действуют разобщенно, отсутствуют рациональные формы их взаимосвязи и соподчиненности, координации, планирования и реализации антикризисных мероприятий. Такая ситуация не способствует развитию антикризисной деятельности предприятий и ее учета в маркетинговых мероприятиях и технологиях, стратегическом развитии.

Это обуславливает актуальность формирования и интеграции антикризисного механизма и стратегию развития производственных планов предприятий. Такой механизм позволит преодолеть экономический кризис, кризис, обусловленный экспортно-импортными ограничениями, обеспечить безопасное развитие предприятий, при помощи маркетингового инструментария обеспечить стратегическое планирование и реализацию планов предприятий.

Структура организации антикризисного механизма является способом рациональной организации взаимозависимости внутренних элементов предприятия с целью рационального использования внутренних ресурсов и возможностей с оптимальным использованием антикризисного инструментария, направленного на стратегическое развитие безопасности предприятия, рис. 1.



Рис. 1. Структура организации антикризисного механизма

Организационный механизм реализует антикризисную политику и стратегию предприятия, которая разрабатывается в зависимости от его миссии и целей и направлена на укрепление положения предприятия на рынке.

Стратегической целью организационного механизма является обеспечение эффективной системы взаимодействия подразделений предприятия по рациональному распределению ресурсов, повышению эффективности, безопасности и устойчивости предприятия на рынке, обеспечению стратегического развития. Тактическими целями

организационного механизма предприятий являются: снижение антропогенного влияния предприятий на природную среду, рациональное использование ресурсов, эффективность капиталовложений от инвестиционных мероприятий, повышение конкурентоспособности предприятия и его социальной ответственности [2].

Применение системного подхода допускает рассмотрение элементов его системы во взаимосвязи; определение целей и критериев организационного механизма и отдельно каждого его элемента; анализ и теоретические разработки сфер. Условием стратегического развития организационного механизма является наличие нескольких составляющих его эффективной работы. К таким составляющим относятся: сформированные цели работы организационного механизма, критерии его работы, инструменты, посредством которых обеспечивается работа механизма, ресурсы, позволяющие реализовать установленные цели.

В основе формирования стратегических целей организационного механизма положен принцип целенаправленности, ориентированный на достижение предприятием государственных и собственных экологических норм и требований, а также предотвращение загрязнения окружающей среды. Тактические цели обеспечивают достижение целей более высокого уровня в отмеченном направлении деятельности предприятий [3].

В соответствии с требованиями системного подхода антикризисный механизм имеет такие свойства как целостность, открытость, динамизм. Целостность допускает, что изменения, запланированные в одной части механизма, обязательно будут влиять на другие.

Открытость механизма означает влияние внешней среды и соответствующую реакцию внутренней среды на них. Динамизм предусматривает постоянное развитие механизма во взаимосвязи с внешней средой, что немедленно ведет к соответствующим изменениям внутри него.

Поскольку организационный механизм имеет свойство открытости, то адаптация к условиям внешней среды и к изменениям внутренней среды предприятия является неотъемлемым свойством организационного механизма, и обуславливает принцип адаптивности механизма. Он допускает, что усовершенствование и управление организационным механизмом и его систем ведется не отдельно, а в взаимосвязи с элементами внутренней среды, инструментарием и возможностями, обеспечивающими единство организационной и экономической составляющих.

Принцип управляемости допускает, что организационный механизм имеет в своем распоряжении инструменты влияния на управляемые подсистемы и распространяется на все ровные управления предприятием: от главного руководителя предприятия к конкретным исполнителям.

Внешняя и внутренняя среда изменчива, что влияет на изменение внутренней структуры, поэтому необходимо адаптировать ее к современным внутренним потребностям и требованиям внешней среды для адекватной реакции и сохранения конкурентных преимуществ предприятия на рынке.

Анализ позитивных качеств и недостатков собственной организационной структуры и структур аналогичных предприятий дает возможность поиску новых эффективных решений в этой сфере.

Организационный механизм обеспечивает взаимосвязь и взаимодействие отделов предприятия и направлений их деятельности, безопасность в целом всего предприятия. Одним из главных вопросов в построении организационного механизма является четкая структуризация полномочий, ответственности и обязанностей, обеспечивающая безопасное стратегическое развитие.

Знание и умение персонала стоит использовать с целью качественного и своевременного выполнения поставленных целей предприятия, а также решения рискованных ситуаций, которые возникают в разных отраслях управления, в том числе и в антикризисном менеджменте, поэтому необходимо разрабатывать и осуществлять мероприятия по предотвращению рисков, кризисных ситуаций, опасности деятельности. Это обусловлено изменениями, возникающими во внешней и внутренней среде предприятий. Опасность и риски изменения внешней среды предприятия играют значимую роль при принятии управленческих и антикризисных решений, поэтому их необходимо опережать, анализировать и руководить ими.

Анализ рискованных ситуаций и управления ими способствует повышению безопасности предприятия к изменениям во внешней среде предприятия, снижает уровень возникновения чрезвычайных аварийных ситуаций на предприятии, повышает экологическую безопасность производства и продукции.

Антикризисная деятельность предприятия зависит от скорости выявления причин негативного влияния внешней и внутренней среды предприятия и адекватности реагирования на эти причины. Для своевременного выявления кризисных ситуаций предприятия, прогнозирования и изменений условий внешней среды, адекватности и эффективности менеджмента, оценки внутренних изменений, происходящих в структуре производственных процессов предприятия, осуществляется мониторинг. Для обеспечения специальной оценки состояния внешней среды и производственных объектов проводится мониторинг.

Формирование системы оценки влияния внешней среды и внутренних возможностей, мониторинга скорости изменения воздействия на предприятие позволит своевременно обеспечить мероприятия по безопасному стратегическому развитию предприятия. Формирование антикризисного механизма стратегического развития безопасности предприятия позволит структурировать цели и задачи стратегического развития, подобрать и использовать инструментарий обеспечения развития предприятия.

Использованные источники:

1. Васькова Ю.И. Исследование экономической сущности организационного механизма экономической безопасности предприятия / Ю.И. Васькова // Ежеквартальный научный журнал Тольяттинского государственного

университета «Вектор науки». – № 1(28). – Издательство ТГУ. – 2014. – С. 71–76.

2. Мирошниченко П.И. Влияние деловой репутации на финансовую устойчивость и экономическую безопасность потенциала предприятия / А.В. Родионов, Мирошниченко П.И., Я.Р. Ярема // Гуманитарные и социально-экономические науки. – Ростов н/Д: Изд-во Южного федерального ун-та. – 2012. – № 12 (36). – С. 93-101.

3. Филиппов С.В. Обеспечение устойчивого развития предприятия как социально-технической системы / О.А. Терновский, С.В. Филиппов // Интеграл. – 2013. – №1,2 (69-70). – С. 110.

Рожкова А.А.

студент 4 курса

Уфимский институт (филиал)

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Уфа

ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются основные понятия финансовой устойчивости, предлагаемые авторами, и производится разделение данных определений на группы. Также выделяются типы финансовой устойчивости предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, типы устойчивости, оценка устойчивости, финансовое состояние, запасы.

Финансовое состояние - категория экономики, которая отражает соотношение собственного и заёмного капитала, а также структуру его размещение между другими видами имущества, существующими на предприятии. Главными критериями финансовой устойчивости являются платежеспособность, эффективность использования капитала, инвестиционная привлекательность, а также способность к саморазвитию компании.

А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев предлагают следующее определение - финансовая устойчивость - это одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия в которых может находиться предприятие, бывает абсолютная и нормальная устойчивость, неустойчивое и кризисное финансовое состояние [6].

Несколько иную позицию по раскрытию сущности финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и взаимосвязи между ними занимает Г.В. Савицкая [5]. Она рассматривает финансовое состояние с двух сторон: с одной из сторон она определяет финансовое состояние и финансовую устойчивость как нечто одинаковое, с другой, Г.В. Савицкая допускает нечеткость в разграничении таких понятий, как «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость». Данное положение можно подтвердить с помощью определения, предлагаемого ею: «Финансовая

устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска».

Большинство учёных, занимающихся вопросами определения финансовой устойчивости и выделением их типов, разделяют подход, предложенный А.Д. Шеремета, М.И. Баканова и Н.М. Негашева. К ним относятся М.Н. Крейнина, В.В. [4]. Например, М.Н. Крейнина считает, что финансовое состояние - важнейшая характеристика экономической политики компании, которая определяет курс развития и конкурентоспособность предприятия. Устойчивое финансовое состояние, по мнению М.Н. Крейниной, формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Но, выделяя данное понятие, автор допускает путаницу, считая, что финансовое состояние - это система показателей, отражающих наличие, размещение и пользование финансовыми ресурсами [4].

По мнению В.В. Ковалёва, который занимает более последовательную позицию по данному вопросу, финансовое состояние характеризуется имущественным и финансовым положением предприятия, результатами его хозяйственной деятельности, а также возможностями дальнейшего развития. По его мнению, финансовая устойчивость - это составная часть оценки финансового состояния предприятия [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что вышеуказанные авторы стоят на позиции определения финансового состояния более широким понятием, чем финансовая устойчивость. По их мнению, финансовая устойчивость - из составных частей характеристики финансового состояния предприятия.

Однако необходимо отметить, что не все авторы имеют такое же мнение и выделяют финансовую устойчивость как часть финансового состояния компании. Например, М.С. Абрютин и А.В. Грачев определяют финансовую устойчивость только лишь как платежеспособность предприятия и не рассчитывают связь, возникающими между понятиями финансовой устойчивости и финансовым состоянием. По их мнению, «финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надёжно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [1].

Четыре типа текущей финансовой устойчивости выделяет В.В. Ковалев [6]:

- 1) абсолютная финансовая устойчивость - характеризуется превышением собственных средств над запасами и затратами;
- 2) нормальная финансовая устойчивость - для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные источники средств;
- 3) неустойчивое финансовое положение - собственных оборотных средств недостаточно для покрытия величины запасов и затрат, поэтому

компания должна привлекать недостаточно обоснованные дополнительные источники покрытия;

4) критическое финансовое положение - ситуация аналогична неустойчивому положению, однако отягощается еще и тем, что предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Исходя из вышеизложенных соображений, сущность финансовой устойчивости и задачей анализа можно, по нашему мнению, определить следующим образом.

Финансовая устойчивость предприятия - характеристика положения компании в отрасли, которая характеризуется такими показателями как финансовая независимость и степень обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его внеоборотных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах норматива.

Использованные источники:

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М., 2006.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений - Ефимова О.В. – Учебник Год выпуска: 2010 Издательство: Омега-Л Количество страниц: 351
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (Основы балансоведения). Учебное пособие. М., 2004; Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М., 2003; Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М., 2006.
4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. - М., 2002. – 462 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск, 2003.
6. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М, 2003.

*Рославцев Д.Д.
студент
магистерская программа «Управление государственными и
муниципальными закупками»
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва
Roslavytsev D.D.
student of master program
"Management public
and municipal procurement"
Moscow Metropolitan Governance University,
Russia, Moscow*

ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению особенностей закупок по 223-ФЗ, его влиянию и сложившимся тенденциям с момента его принятия. Проблемами и практикой, которая вырабатывается ежедневным взаимодействием всеми участниками закупочного процесса в целом.

Ключевые слова: Закупки, 223-ФЗ, публикация извещений и план графиков, контрольные органы, участники, заказчики, организация, система.

Abstract

This article deals with the peculiarities of the procurement on 223-FZ, its impact and the prevailing trends since its adoption. Problems and Practice, which is produced daily interaction with all members of the procurement process as a whole.

Keywords: Purchasing 223-FZ, the publication of notices and plan schedules, supervisory bodies, members, customers, the organization, the system.

Эффективность хозяйственной деятельности любой организации напрямую связана с процессом ее закупочной деятельности, которая в свою очередь не отделима от такого понятия как качество. Правильное проведение конкурсной процедуры закупки, правильное принятие решения о заключении договора с контрагентом, качество закупаемого продукта - эти вопросы стоят перед всеми коммерческими организациями.

С 1 января 2012 г. вступил в силу Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц". Этот закон установил общие принципы закупки товаров, работ, услуг определенными категориями юридических лиц (далее - заказчики) и основные требования к ней. Под действие данного закона попало значительное количество предприятий в Российской Федерации. Согласно данному закону, предприятия обязаны публиковать информацию о своей закупочной деятельности на Официальном сайте Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг <http://www.zakupki.gov.ru> (далее-ООС). Также предприятия, попавшие под действие данного закона обязаны закупать

товары, работы, услуги посредством проведения конкурсных процедур. Таким образом при ведении закупочной деятельности предприятия, попавшие под действие Федерального закона N 223-ФЗ столкнулись с рядом сложностей:

Эффективное взаимодействие с ООС с электронной площадкой проведения конкурсных процедур. Отсутствие временного ресурса, при возникновении острой необходимости в товаре, работе, услуге. Участие в торговых процедурах товаров эквивалентов или товаров с аналогичным набором производственных функций. Отсутствие установленного регламента разрешения споров между заказчиком и участником конкурсной процедуры.

В соответствии с законом Организации должны разработать и утвердить положение о закупках. Этот документ регламентирует закупочную деятельность заказчика и содержит требования к закупке, в том числе порядок подготовки и проведения процедур закупки (способы закупки) и условия их применения, а также порядок заключения и исполнения договоров. Закон N 223-ФЗ предусматривает два основных способа осуществления закупок: аукцион и конкурс. Возможно осуществление закупки и в электронной форме, в этом случае перечень таких товаров, работ и услуг устанавливается Правительством РФ (ч. 4 ст. 3 Закона N 223-ФЗ). При этом, Закон N 223-ФЗ не содержит закрытого перечня способов закупки. Так, согласно ч. 3 ст. 3 Закона N 223-ФЗ в положении о закупке могут быть предусмотрены иные способы закупки. Это может быть, к примеру, запрос ценовых предложений, конкурентные переговоры, закупка путем участия в процедурах, организованных продавцами продукции, и т.д.

Организации, осуществляющие деятельность в рамках Федерального закона N 223-ФЗ должны применять при указании на товарный знак ссылку на эквивалентность и параметры эквивалентности, или аналогичный товар с аналогичными характеристиками. В данном случае заказчик должен в первую очередь руководствоваться принципами, установленными ч. 1 ст. 3 Закона N 223-ФЗ, предусматривающими с одной стороны равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки, а с другой стороны целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции и реализацию мер, направленных на сокращение издержек заказчика. При этом, он также должен соблюдать антимонопольные требования к ценам на товары, установленные Законодательством РФ. Поэтому, прописывая в Положении о закупке условия предоставления товаров с конкретными товарными знаками без предоставления эквивалентов, заказчики должны правомерно их обосновывать.

Например, указание на товарные знаки может не сопровождаться словами «или эквивалент», если: товары, на которых размещаются другие

товарные знаки несовместимы и есть необходимость обеспечения взаимодействия таких товаров с товарами, используемыми заказчиком; в соответствии с технической документацией на машины и оборудование, используемые заказчиком, предусмотрена закупка оригинальных запасных частей и расходных материалов.

Что касается неустановления эквивалентности, то, например, если требуемый товар, реализуется на товарном рынке, имеющем несколько аналогичных товаров с разными товарными знаками, то указание товарного знака данного товара без возможности поставки эквивалентных товаров, в т.ч. имеющих более низкую цену, может быть с большой вероятностью успешно обжаловано конкурентами, как требование необоснованно ограничивающее конкуренцию. Таким образом организации рискуют, заключая договор с участником предложившим товар аналогичный заявленному в конкурсной документацией. При таком подходе существует риск закупки бракованных материалов или роста контрафакта. Последствия для организации могут быть необратимы, в том числе связаны с временным приостановлением хозяйственной деятельности организации. В качестве мер по снижению данного риска можно разработать комплекс мероприятий направленных на запрашивание пробной партии товара превентивно поставке основной партии.

Таким образом, исходя из требований ФЗ-223, ФАС России обязано разработать и утвердить порядок рассмотрения антимонопольным органом жалоб на действия (бездействие) заказчика при закупке товаров, работ, услуг. ФЗ-223 был принят 18 июля 2011 года, то есть более чем два года назад. Однако порядок (административный регламент) рассмотрения жалоб антимонопольным органом в нарушение закона ФАС до настоящего времени не разработан.

С введением действия Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" коренным образом изменилась организация закупочной деятельности организаций. Основными нововведениями можно считать обязательную публикацию на ООС информации по закупке, обеспечивающей прозрачность деятельности организации, и проведение закупок посредством конкурсных процедур.

Использованные источники:

1. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
2. Гладилина И.П. Эволюция философских взглядов на сущность понятия «коррупция» // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Сборник научных статей. - Чехов, 2015. – С. 19-23.

*Россинская М.В., доктор эконом. наук
профессор, заведующий кафедрой
«Организация производства и управления»
Россинский Н.П., к.техн.н.*

*доцент
кафедра «Организация производства и управления»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства ДГТУ
филиал в г. Шахты Ростовской области
Россия, г. Шахты*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РЕГИОНА

В результате мониторинга, анализа и оценки [1,2,3,4], экспериментальных исследований и теоретических расчётов [5,6,7,8] было выявлено суммарное влияние всевозможных антропогенных воздействий на качество и состояние окружающей природной среды региона, которое описывается формулой:

$$PMB = \sqrt{\sum_1^n \frac{C_\phi}{ПДК_i}} + \sqrt{\sum_1^n \frac{УВ_\phi}{ПДУ_i}} + \sqrt{\sum_1^n \frac{M_1}{M_2 + M_3^2}}$$

где: РМВ - результирующий механизм воздействие на природную среду и здоровье населения. Безразмерная величина.

C_ϕ и $УВ_\phi$ - текущая фактическая разовая, среднечасовая, среднесуточная, среднегодовая величина (концентрация) и уровень воздействия измеряемого параметра элемента воздействия.

$ПДК_i$ и $ПДУ_i$ - предельно-допустимая концентрация и предельно-допустимый уровень измеряемого параметра элемента воздействия.

$\sum_1^n M_1$ - количество (кг, т, м³) образующихся, $\sum_1^n M_2$ - количество обезвреженных, $\sum_1^n M_3^2$ - количество переработанных и используемых жидких, газообразных и твёрдых отходов.

$\sqrt{\sqrt{\sum_1^n -}}$ -- механизм взаимного воздействия антропогенных элементов в природной среде и самоочищения окружающей природной среды.

Величиной «РМВ» появилась возможность оценивать социально-экономическое состояние региона и его природной среды, следующими уровнями:

0 (нулевой) уровень. Его можно обозначить как «биологический – идеальный». Этот уровень характеризуется естественным природным состоянием сосуществования неживой природы и всего сообщества живых

организмов для данного региона (места) и без какого либо вмешательства или влияния человека.

1-ый уровень. Его можно обозначить как «оптимальный». Средневзвешенный показатель результирующего механизма воздействий не превышает величину—0,5. Образующиеся отходы (жидкие, газообразные, твёрдые) быта и производства полностью обезвреживаются, утилизируются и используются. Социально-экономическое и экологическое состояние и условия проживания общества отмечается высокой комфортностью и эффективностью. Средняя продолжительность жизни человека в эти условиях составляет от 98 до 115 лет.

2-ой уровень. Его можно обозначить как «допустимый». Средневзвешенный показатель воздействия для этого уровня находится в пределах 0,5-1,0. Этот уровень характеризуется тем, что образовавшиеся отходы полностью обезвреживаются и складываются в специальных организованных хранилищах, а частично утилизируются. Приемлемая социально-экономическая и экологическая комфортность и эффективность. Самочувствие людей достаточно хорошее. Средняя продолжительность жизни человека в этих условиях составляет от 85 до 100 лет.

3-ий уровень. Его следует обозначить как «Мало вредный» или «Незначительно вредный». Средневзвешенный показатель воздействия для этого уровня находится в пределах больше 1, но меньше 1,55. Этот уровень характеризуется тем, что образовавшиеся отходы частично обезвреживаются, а основная часть складываются в организованные и в неорганизованные свалки (хранилища). Социально-экономическая и экологическая эффективность находится на низшем уровне по сравнению со 2-ым уровнем. При этом показателе начинают проявляться первые неустойчивые признаки того или иного заболевания. Также появляются первые признаки раздражительности, угнетённости и агрессивности. Средняя продолжительность жизни человека в этих условиях составляет, при необходимой профилактике и лечении от 75 до 90 лет.

4-ый уровень. Его следует обозначить как «Вредный». Средневзвешенный показатель воздействия для этого уровня находится в пределах больше 1,5, но меньше 2,5. Этот уровень характеризуется тем, что образующиеся отходы не полностью обезвреживаются и складываются как в организованные, так и в неорганизованные свалки (хранилища), что вызывает вторичное загрязнение окружающей среды. При этом показателе начинают проявляться первые устойчивые признаки того или иного заболевания, а иногда и нескольких заболеваний сразу с временной утратой трудоспособности. Проявляются частые признаки раздражительности, угнетённости и агрессивности. У некоторых жителей такого региона начинает проявляться раковые заболевания. Средняя продолжительность жизни человека в этих условиях составляет от 65 до 80 лет.

5-ый уровень. Его следует обозначить как «Довольно вредный». Средневзвешенный показатель воздействия для этого уровня находится в

пределах от 2,5 до 5,0. Отходы плохо собираются, а собранные складываются в случайные и в неорганизованные свалки (хранилища). В результате физико-химических, биохимических и бактериологических процессов протекающих в таких свалках (хранилищах) образуются новые зачастую более вредные вещества, что вызывает довольно сильное вторичное загрязнение и отрицательное воздействие. Начинают проявляться устойчивые признаки хронического того или иного заболевания, а иногда и нескольких заболеваний сразу. У некоторых жителей такого региона начинает проявляться раковые заболевания лёгких, желудка и других органов. Проявляются устойчивые признаки раздражительности, угнетённости и агрессивности. Повышается процент психических заболеваний. Средняя продолжительность жизни человека в этих условиях составляет, при соответствующем уровне профилактики и лечения от 55 до 70 лет.

6-ой уровень. Его следует обозначить как «Очень вредный и опасный». Средневзвешенный показатель воздействия для этого уровня составляет более 5. Этот уровень характеризуется тем, что образовавшиеся отходы не собираются, не обезвреживаются, хаотично складываются в неорганизованные случайные свалки (хранилища), что вызывает довольно сильное вторичное загрязнение и отрицательное воздействие. У жителей такого района часто проявляются раковые заболевания, а также повышается процент рождения детей с тем или иным отклонением в здоровье, в том числе с врождёнными патологиями, продолжительные устойчивые признаки раздражительности, угнетённости, озлобленности, агрессивности, и склонность к насилию. Повышается процент психических заболеваний. Средняя продолжительность жизни человека в этих условиях составляет, от 45 до 60 лет.

Использованные источники:

1. Россинская М.В. Основы обеспечения эколого-экономической безопасности региона: монография / М.В.Россинская.- Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2006.-168с.: ил..
2. Россинская М.В., и др. Научно-методические основы мониторинга, прогнозирования и оценки устойчивого развития территориальных социоприродных систем: монография / [М.В.Бугаева, Т.А. Васильева, И.Б. Кушнир и др.]; под общей ред. Проф. М.В. Россинской. – Воронеж: ВГПУ, 2012.-124с.
3. Мониторинг и оценка эколого-социо-экономического развития территории : монография / М.В. Россинская [и др.] ; под ред. д.э.н., проф. М.В.Россинской ; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Южно-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса» (ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС»). – Шахты : ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2012.- 189 с.
4. Россинская М. В., Россинский Н.П. Элементы экологического мониторинга, их краткая характеристика и влияние на качество окружающей природной среды и здоровья населения региона. «Инженерный вестник Дона»: электронный научный журнал. №1. 2012. ISSN 2073-8633. опуб.01.02.2012.

5. Россинская М. В., Россинский Н.П. Результаты теоретических и экспериментальных исследований, полученные при эколого-социально-экономическом мониторинге Ростовской области, по обезвреживанию отходов с целью их использования. Инженерный вестник Дона»: электронный научный журнал. № 4, 2013.
6. Россинская М. В., Россинский Н.П. Результаты производственной эксплуатации экспериментальных опытно- промышленных комплексов по обеззараживанию шахтных вод угольных предприятий Ростовской области. Теория, методология и концепция модернизации в экономике, управлении производством, политологии, педагогике, психологии, праве, природопользовании, медицине, философии, социологии, математике, технике, физике: Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции, 26-27 сентября 2013 года, г. Санкт-Петербург. – СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2013. – 473с.
7. Россинская М. В., Россинский Н.П. Способы и технология обезвреживания твёрдых бытовых отходов в горных выработках шахт с использованием продуктов переработки. Life Science Journal 2014. -№ 11(11s) http://www.lifesciencesite.com/ljsj/life1111s/043_25781life1111s14_198_200.pdf.
8. Россинский Н.П., Россинский В.Н. Социально-экономические и экологические особенности очистки и использования шахтных вод Ростовской области. «Экономика и социум» №3(22) 2016 [www. iupr.ru http://iupr. ru/domains_data/files/zurnal_22/Rossinsy%20N.P. Rossinsy%20P.N. %20.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_22/Rossinsy%20N.P.%20P.N.%20.pdf)

*Рудакова О.С., доктор экономических наук
профессор, заместитель заведующего кафедрой «Банки и
банковский менеджмент» по учебной работе
Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый Университет при Правительстве Российской
Федерации»
Коладжо М.А.М.
студент магистратуры 2 курса
институт заочного и открытого образования
Россия, г. Москва*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Аннотация: Основной целью статьи является рассмотрение аутсорсинга на рынке банковских пластиковых карт в условиях кризиса, определение сложностей при внедрении аутсорсинга, оценка актуальности внедрения аутсорсинга в рамках сопровождения карточного бизнеса.

Ключевые слова: аутсорсинг, карточный бизнес, эквайринг, эмиссия банковских карт, кобрендинговый продукт.

MA student of the Finance University under the Government of the Russian Federation Moscow

Abstract: *The main purpose of the article is to consider outsourcing in the banking market of plastic cards in times of crisis, certain difficulties in implementing outsourcing, assess the relevance of outsourcing implementation in the framework of support of card business.*

Keywords: *outsourcing, business cards, acquiring, issuance of credit cards, co-branded product, the Central Bank.*

На современном этапе развития банковской системы аутсорсинг является одним из самых популярных направлений видов деятельности. Как и любой сервис, он должен быть эффективен для банковской деятельности при определенных условиях. Преимущества аутсорсинга заключаются в получении возможности перераспределить затраты и направить их на развитие и изменения внутри банка.

Согласно определению аутсорсинг это – передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области. В отличие от услуг и поддержки, имеющих разовый, эпизодический или случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работы отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года) [2].

В последние годы карточный бизнес становится все более популярным направлением банковской розницы, учитывая как высокую доходность программ платежных карт, так и возможность эффективного привлечения широких групп новых клиентов – держателей карт. Кроме того, это возможность предложить существующим и потенциальным клиентам универсальный инструмент для доступа к самому широкому спектру банковских услуг, каковым являются современные карточные продукты, а также эффективный инструмент для экспансии банка на новые для себя сегменты рынка, включая сети АЗС, транспортные программы и т.д. Таким образом, сегодня кредитные институты, всерьез претендующие на существенную долю рынка банковского ритейла, рассматривают карточные программы как неотъемлемую и весьма значимую составляющую своего розничного бизнеса.

В то же время представляется очевидным: реализация карточных проектов неразрывно связана с решением целого ряда сугубо технологических задач, таких как эмиссия и эквайринг карт, а также развитие инфраструктуры обслуживания.

По данным ЦБ РФ с каждым годом количество кредитно-финансовых организаций, сокращает выпуск пластиковых банковских карт, что непосредственно связано с экономическим кризисом, который охватил практически все сферы деятельности. На данный момент многие банки

настроены на расширение и развитие продуктовой линейки, однако не все готовы принять на себя риски и затрачивать издержки на производство банковской продукции.

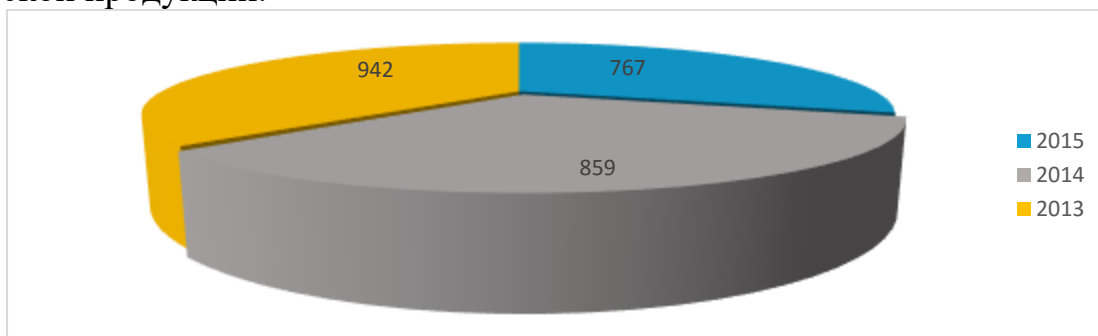


Рисунок 1 – Количество кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг платежных карт[6]

Примером служит ПАО «Банк Уралсиб», который входит в число кредитных организаций, продвигающих развитие эмиссионной и эквайринговой сетей. В связи с нынешней позицией банковской системы и для укрепления своих позиций банк также намерен расширить продуктовую линейку, а именно предложить партнерам ряд сервисов на условиях аутсорсинга. К таким услугам можно отнести: межбанковские расчеты, услуги цифрового и мобильного банкинга, инкассацию денежной наличности, операции по обслуживанию приема платежей банковскими картами клиентов, банкнотные сделки, а также расширение спонсорских услуг в части процессинга и проведения расчетов. Сотрудничество с аутсорсинговыми компаниями позволит российским банкам также сосредоточиться на выполнении своих функций, передав управление многими другими удаленным администраторам. Главными причинами использования аутсорсинга могут быть: возможность получения дополнительной прибыли (дополнительная возможность для рекламы кобрендинговых программ); необходимость снижения операционных издержек; необходимость снижения и разделения рисков, связанных с реализацией бизнес-процессов; необходимость использования специализированного оборудования и навыков, недоступных в своей организации; необходимость повышения качества обслуживания, используя минимум затрат; высвобождение ресурсов для других проектов; сокращение времени, необходимого для доступа к новым сегментам рынка [3].

Основной целью развития аутсорсинговых услуг банком «Уралсиб» для банков-партнеров является намерение выйти на безубыточность в условиях кризиса, полагают аналитики.

Эксперты убеждены, что в условиях посткризисного состояния многие финансовые и кредитные учреждения будут ориентироваться на снижение издержек в области развития карточного бизнеса и отдавать этот затратный вид деятельности на аутсорсинг.

В данном случае предполагаемая экономия по подсчетам экспертов составляет около 30% по сравнению с использованием собственных затрат.

Следует отметить, что к настоящему времени банк обладает всем необходимым для развития карточного бизнеса, включая наличие развитых процессингового, операционного и кассовых центров.⁹

Экспертами был проведен анализ потенциального спроса клиентов в рамках эмиссионной и эквайринговой сетях, кобрендинговых услуг и процессинговых технологий на ближайшее время. Согласно анализа был сделан вывод о том, что данные направления будут достаточно востребованы как со стороны клиентов, так и со стороны банков-партнеров, входящих в число самых сильных и популярных.

Таким образом на начале этапа внедрения аутсорсинга можно сделать вывод о том, что данная процедура может претерпеть осложнения при ведении карточного бизнеса, которые обусловлены рядом факторов (Таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки внедрения аутсорсинга на рынке карточного бизнеса

Преимущества	Недостатки
Снижение издержек: банки могут не акцентировать свое внимание на ведении непрофильных функций, тем самым сократив затраты.	Отсутствие совершенной технологической базы: не у всех банков, предлагающих услуги аутсорсинга, имеется длительный опыт в сопровождении операций с использованием пластиковых карт.
Сокращение времени: банки имеют возможность сконцентрироваться на развитии и продвижении основных своих услуг.	Недоверие со стороны банков-заказчиков: многие банки на данный момент опасаются из-за предоставления сторонней организации доступа к секретной информации.
Дополнительная прибыль: продвижение совместных продуктов, что также дает возможность расширить клиентскую базу.	Неграмотность сотрудников банка, отсутствие четкой нормативной базы: аутсорсинг в сфере развития карточных продуктов банков развит не так давно.
Минимизация рисков: в данном случае риски делятся между участниками аутсорсинга.	

Аутсорсинг все более укрепляет свои позиции в банковской сфере. Большинство банков пока отказывается передавать на аутсорсинг свои функции по ведению и развитию карточного бизнеса однако многие непрофильные задачи доверяет сторонним исполнителям все более охотно. Для достижения успешности необходимо совершенствовать законодательную базу, ввести понятие мобильного банкинга и электронных денег, четко распределять обязанности заказчика и исполнителя, устанавливать более конкретный перечень ответственности и санкций за те или иные нарушения. Необходимо проводить обучающие мероприятия, форумы и семинары, так как зачастую многие руководители не знают или недостаточно понимают

⁹В 2012 г. Банк «Уралсиб» открыл в Твери операционный центр, в котором сосредоточены процессы обработки и сопровождения расчетных операций и платежей клиентов всей филиальной сети банка.

выгоду в применении данной деятельности [1, с.164-167].

Использованные источники:

1. Козлова А. С. Развитие банковского аутсорсинга в России // Молодой ученый. – 2012. – №11.
2. Михайлов Д. В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса // Учебное пособие. - М.: КноРус, 2006. – 256с.
3. Помочь другим, чтобы спасти себя // сайт Банки.ру – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8328451>
4. Антикризисная стратегия банков в 2016 году: аутсорсинг и риск-менеджмент // дайджест банковских новостей – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://bankogolik.com/3645-antikrizisnaya-strategiya-bankov-v-2016-godu-auteursing-i-risk-menedzhment.html>
5. Небанковская структура «УРАЛСИБ-Расчеты» может начать свою деятельность уже в 2016 году // сайт банка «Уралсиб» – 2015. – [Электронный ресурс].– Режим доступа. – URL: https://www.bankuralsib.ru/bank/press/article.wbp?article_id=7bb352da-550d-4301-aaa2-7713d320a6f7
6. Статья об открытии операционного центра банка «Уралсиб» // Рамблер новости – 2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа.– URL: <http://news.rambler.ru/business/15297590/>
7. Статистика национальной платежной системы // сайт ЦБ РФ – 2016. – [Электронный ресурс].– http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet012.htm&pid=psrf&sid=ITM_29579

*Рудольф В.Д.
студент 3 курса
направление Экономика
профиль Финансы и кредит
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия «информационная безопасность предприятия». Также обоснована важность обеспечения защиты производственной информации, принадлежащей компании, в современных экономических условиях жесткой конкуренции.

***Ключевые слова:** информационная безопасность, защита информации, информационные ресурсы, утечка информации.*

Rudolf V. D.
3rd-year student of Economics department
Bashkirian State Agrarian University
Ufa. Russia

INFORMATION SECURITY OF AN ENTERPRISE: PRINCIPLES, MAIN PROBLEMS OF ITS PROVISION

The article deals with the theoretical aspects of the concept of "information security of an enterprise." Also there is provided the importance of ensuring the protection of information belonging to the company in the current economic conditions of intense competition.

Keywords: *information security, information protection, content, information leak.*

На сегодняшний день большинство современных предприятий функционируют в очень непростых условиях, и в ответ на эти условия требуется применять особые меры и действия. Стабильному росту и развитию предприятия препятствует множество рисков и угроз, которые оказывают негативное влияние на независимость и устойчивость компаний. В XXI веке значительно выросло количество информации, использование и обработка которой является необходимым условием для нормального функционирования предприятия любого уровня.

Одна из очень важных позиций в практике работы предприятия – это соблюдение правил информационной безопасности (ИБ) при работе с различными массивами данных. В широком смысле под ИБ понимают обеспечение законных интересов субъекта в информационной сфере, в узком (конкретном) смысле под ИБ предприятия подразумевается состояние (свойство) системы управления предприятием, обеспечивающее контроль информационных потоков, процессов и систем обработки данных и защиту от воздействия на них внешних и внутренних факторов.

Основными факторами, которые способствуют увеличению уязвимости, являются:

- рост объема информации, которая накапливается, хранится и обрабатывается с помощью ЭВМ и других автоматизированных средств;
- единые базы данных информации разного характера и принадлежностей;
- расширение круга пользователей, которые имеют непосредственный доступ к ресурсам вычислительной системы и находящимся в ней данным;
- сложность режимов функционирования технических средств вычислительных систем: широкое внедрение многопрограммного режима, режимов разделения времени и режима реального времени;
- автоматизация межмашинного обмена информацией [2].

Следует отметить, что угроза сохранности информационных ресурсов компании не обязательно поступает извне, утечка или утрата данных может

произойти по причинам, спровоцированным внутри организации. Соотношение внешних и внутренних угроз на усредненном уровне можно охарактеризовать следующими данными:

- 82% угроз совершается собственными сотрудниками фирмы либо при их прямом или опосредованном участии;
- 17% угроз совершается извне — внешние угрозы;
- 1% угроз совершается случайными лицами.

«Закрывать глаза» на проблему обеспечения ИБ практически не представляется возможным ни для одного предприятия. Согласно статистическим опросам, за 2014 год около 98% компаний в России сталкиваются с инцидентами безопасности информации, которые вызваны факторами извне. Самая значимая из внешних угроз, около 77%, это вредоносное программное обеспечение. 74% составляют нежелательные электронные письма, т.к. «спам» часто содержит в себе вирус или ссылку на «фишинговый» сайт.

Несмотря на столь неутешительную статистику, руководство предприятий чаще всего не уделяет в своей деятельности должного внимания аспекту ИБ. Зачастую это связано с недостаточной информированностью руководителей по данному вопросу. Такая ситуация складывается из-за специфического характера сведений, которым должен обладать человек, рассматривающий эти вопросы, а также из-за стремительного развития информационных технологий и также в связи с особенностями современного законодательства и постоянно меняющихся требований к защите информации. Для грамотного понимания задач обеспечения ИБ руководителю рекомендуется пройти хотя бы минимальных курс обучения. Конечно, не обязательно знать абсолютно всё о защите информации, но понимать основные задачи высшие менеджеры обязаны [3].

Кроме того, в современных компаниях часто отсутствует ответственное за обеспечение ИБ лицо, из-за чего контроль за этим важным процессом оказывается в должной мере не обеспечен. Данное лицо должно отвечать за состояние ИБ на предприятии, регулярно собирать, обобщать и анализировать информацию о ИБ на предприятии, осуществлять документальное сопровождение и регулярно информировать руководство о состоянии дел по вопросам ИБ на предприятии. Весьма существенным элементом функций ответственного лица является разработка системы и правил наказаний за нарушения правил ИБ (отсутствие такой системы является характерным для большинства действующих предприятий). Документ должен быть утвержден руководителем предприятия, выполнение его должно оперативно контролироваться. Также человек, занимающую должность ответственного за ИБ лица, должен регулярно проходить переобучение и информировать руководство о последних важных тенденциях в этом вопросе, особенно изменениях в области законодательства.

Нельзя не отметить, что недостаточное финансовое обеспечение защиты информационных ресурсов компании может привести к значительно

большим затратам вследствие утраты или хищения важной организационной информации. Именно поэтому при разработке системы защиты информации необходимо учитывать финансовые аспекты ИБ бизнеса, которые, по существу, выступают в качестве факторов, влияющих на прибыль предприятия:

- величина внутренних издержек, в том числе на содержание коллектива и затрат на обеспечение безопасности. В результате задания неправильных требований по безопасности, величина издержек может стать настолько обременительной, что сделает бизнес неэффективным;
- качество управления собственными активами;
- качество работы коллектива, обеспечивающего бизнес-процессы;
- скорость реакции коллектива на внешние факторы, влияющие на компанию, или на управляющие воздействия;
- стратегия и качество ведения самого бизнеса;
- выбранная стратегия управления рисками, в том числе экономическими рисками и рисками информационной безопасности.

Обеспечение ИБ на предприятии какими-либо способами почти всегда сопряжено с определенными затратами. Эти затраты смело можно назвать инвестициями в ИБ, т.к. они осуществляются с целью извлечения в конечном итоге финансовых выгод. В случае с защитой информации данные выгоды будут представлены в форме сохраненных средств, которые предприятие могло бы потратить на устранение последствий информационных «атак».

Таким образом, в условиях современной динамично развивающейся экономической ситуации вопрос обеспечения информационной безопасности предприятий становится особенно острым, ведь каждой компании неизбежно приходится с этим столкнуться. К сожалению, руководство многих организаций недостаточно ответственно подходит к разработке политики ИБ, часто игнорируя необходимость назначения конкретного должностного лица, ответственного за вопросы ИБ и выделяя недостаточные объемы финансирования на защиту производственной информации.

Использованные источники:

1. Гладких Е.Л., Неделько С.И. Отдельные аспекты информационной безопасности на предприятии/ Е.Л. Гладких, С.И. Неделько // Евразийский научный журнал, №6, 2015г.
2. Губанова С.Е. Факторы информационной безопасности как важнейший компонент экономической безопасности предприятия/ С.Е. Губанова// Актуальные вопросы экономических наук, №47, 2015г.
3. Информационная безопасность и защита информации [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Документоведение и документационное обеспечение упр." / Е. А. Степанов, И. К. Корнеев. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 303 с.
4. Стойлик Ю.Б., Щучкин А.Е. Обобщение и анализ основных проблем информационной безопасности на предприятии/ Ю.Б. Стойлик, А.Е.

Щучкин// Транспортное дело России, №3, 2014г.

5. Мухамадиев А.А., Шарафутдинов А.Г. Информационные технологии как обыденность функционирования современных компаний/ А.А. Мухамадиев, А.Г. Шарафутдинов// Информационные технологии в жизни современного человека. Материалы IV международной научно-практической конференции, 2014г.

6. Мухутдинова Р.Д., Шарафутдинов А.Г. Несанкционированные способности нарушения ценности КСОД/ Р.Д. Мухутдинова, А.Г. Шарафутдинов// Экономика и социум, №4-3 (13), 2014г.

*Рукавишников А.И.
магистрант ГМУ -1322*

Уральский институт управления – филиал РАНХиГС

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ В РФ И ФРГ

В развитых и развивающихся странах образование является приоритетным направлением национальной государственной политики. Политико-социальные изменения, произошедшие в начале XX века, сделали образование всеобщим достоянием, а не привилегией элит, как это было прежде. Если все эти страны декларативно заявляют о приоритетности образования, то подходы к формированию самой системы образования различны.

Современное российское образование идет по пути интеграции с европейской системой. На этом пути есть две одинаково опасные крайности: полное отрицание возможности трансляции европейского опыта в российскую действительность и бездумное копирование европейских моделей развития. Безусловно, у каждого государства свой вектор развития, наша задача обозначить общие точки в этой системе координат. Между образовательными системами РФ и ФРГ достаточно много общих точек пересечения, но при этом много различий. Сделаем попытку сравнить две системы образования и наметим общее и особенное. Рассмотрим нормативно-правовую базу, регулирующую сферу образования в ФРГ и РФ.

Концепцию школьного права ФРГ составляет так называемая «ранговая пирамида», в структуру которой входят: «Основной закон ФРГ» (Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland, GG), конституции земель [1, ст.7]. Помимо этих основополагающих документов, важным регулирующим нормативно-правым актом является «Закон об обязательном школьном обучении». Основными нормативно-правовыми актами, которые регулируют данную сферу в РФ, являются: Конституция РФ, Федеральный Закон «Об образовании в РФ» от 29 декабря 2012 года N 273-ФЗ. «Основной закон ФРГ» и Конституция РФ одинаково гарантируют право каждого гражданина на получение среднего образования. Законодательство обеих стран также гарантирует свободу творческой и научной деятельности, свободу преподавания и т.д.

Говоря о распределении полномочий, по уровням власти, мы находим определённые различия в части делегировании полномочий. Федеральный административный суд ФРГ определил: «Надзор за школами (Schulaufsicht) как собирательное понятие обозначает совокупность полномочий государства в вопросах организации, планирования, руководства и собственно надзора за деятельностью школьной системы» [2, с.38]. В связи с конституционными принципами, образовательное законодательство в сферах среднего, а также профессионального и высшего образования, является прерогативой федеральных земель. Федеральное правительство ФРГ осуществляет свои управленческие функции в следующих областях [1ст.8]:

1. Регулирование образовательных финансовых грантов;
2. Обеспечение исследований в области науки и экономики;
3. Осуществление регулирования профессионального образования в контексте Федерального Закона «О промышленности, труде, регулирование зарплаты, материальной помощи, пенсий гражданским служащим»[2, ст.8].

Согласно закону «Об образовании в РФ» управление образованием в стране осуществляет Министерство образования и науки РФ. Министерство осуществляет функции по формированию государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования. Федеральные органы власти разрабатывают и проводят единую государственную политику в сфере образования, утверждают федеральные образовательные стандарты, формируют и осуществляют ведение федеральных информационных систем [2, ст.6.1]. Субъекты РФ осуществляют реализацию государственного контроля над образовательными организациями, принимают нормативно-правовые акты по вопросам осуществления переданных полномочий, в том числе административные регламенты предоставления государственных услуг и исполнения государственных функций в сфере переданных полномочий [3, ст.7]. Непосредственное управление средним образованием осуществляет муниципальный уровень власти. Муниципалитеты выступают в качестве учредителя средних образовательных организаций, создают, реорганизуют, ликвидируют муниципальные образовательные организации [3, ст. 9.1]. Управление на местном уровне в ФРГ осуществляется следующим образом:

- а) Функции государственного контроля над школьным образованием делегированы школьным отделам и школьным советам;
- б) Финансовое и хозяйственное обеспечение осуществляют бургомистры (Бавария, Баден-Вюртемберг) или директора (Северные земли) [4, с. 5-6].

Главнейшей функциональной задачей местных органов управления является школьный надзор, причем данный термин имеет широкую трактовку, приведенную в «Основном законе ФРГ» и более узкую, которая раскрывается в статьях земельных законов.

Сложной задачей является процесс урегулирования взаимоотношений между службами школьного надзора и органами местного самоуправления. В данном контексте речь идёт о разделении компетенций внутренних и внешних

школьных дел, а также финансовых отношений.

Управление образованием в ФРГ достаточно консервативно, отличается следованием историческим традициям. Если судить в целом, то подходы к разделению полномочий в РФ и ФРГ схожи. Но федеральные земли в ФРГ обладают большей независимостью, чем субъекты РФ. Опыт Германии в разделении полномочий в сфере среднего образования сложно внедрять в России, т.к. географические размеры нашей страны несопоставимы с ФРГ. Российская модель имеет чёткую вертикальную структуру, но есть все шансы возникновения ситуаций дублирования полномочий разными органами власти, а также направления деятельности с неурегулированными полномочиями.

Системы РФ и ФРГ представляют собой сложноуправляемые конструкции, в которых достаточно непросто конкретизировать задачи управленческих звеньев, а также присутствуют проблемы в координации органов власти субъекта федерации и муниципалитетов, поскольку муниципальный орган управления образованием не находится в прямом подчинении у региональной власти. Поэтому состояние образовательных организаций на местах напрямую зависит от стратегии развития муниципалитета и политики местных независимых властей.

Использованные источники:

1. Основной закон Федеративной Республики Германии, 23 мая 1949 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1000dokumente.de/index.html/> (Дата обращения 13.10.2014)
2. Neubauer W. F. u. a. Konflikte in der Schule: Möglichkeiten und Grenzen kooperativer Entwicklungsfindung. Darmstadt, 1985
3. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 29 декабря 2012 г. №273 ФЗ (в ред. От 21.07.2014). Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс.
4. Ворожейкина О.Л. Образование в ФРГ // Социально–политический журнал. – 1998. № 5

*Русаков Г. В.
студент 4 курса
факультет «Менеджмент»*

*Раздроков Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, заведующий
кафедрой «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РОССИИ

Статья посвящена исследованию вкладов физических лиц в Российской Федерации, а именно их структуры, динамики и процентных ставок. В ходе

работы будет определена роль привлеченных ресурсов коммерческих банков России, проведен анализ депозитных операций с физическими и юридическими лицами, а также будет рассмотрен рейтинг коммерческих банков России по предоставленным депозитам физическим лицам.

Ключевые слова: коммерческий банк, привлеченные средства, депозит, процентная ставка.

Article is devoted to research of deposits of individuals in the Russian Federation, namely their structures, dynamics and interest rates. During work the role of the attracted resources of commercial banks of Russia will be defined, the analysis of deposit operations with natural and legal entities is carried out, and also the rating of commercial banks of Russia on the natural persons provided to deposits will be considered.

Keywords: commercial bank, raised funds, deposit, interest rate.

Отличительной чертой коммерческих банков является преобладающая доля привлеченных ресурсов над собственными.

Преобладающая доля привлеченных ресурсов создается за счет проведения коммерческими банками депозитных операций. В свою очередь, оптимальная и рациональная организация депозитных операций на прямую влияет на устойчивость деятельности и функционирования коммерческих банков [3].

Поэтому вопросы прироста ресурсной базы и обеспечение ее устойчивости путем оптимального управления пассивами коммерческих банков заслуживают повышенного внимания и имеют особую актуальность.

Проведем анализ депозитных вкладов физических лиц, привлеченных коммерческими банками России (Таблица 1-2).

Депозитные операции — одни из основных разновидностей банковских операций (ст. 5 ФЗ «О банках и банковской деятельности»). Это операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенный срок, либо до востребования [2].

В качестве материальной базы использовалась статистическая информация, которая находится в открытом доступе на официальном сайте Центрального банка России [4].

Таблица 1 - Состав и структура привлеченных коммерческими банками России депозитов юридических и физических лиц в рублях.

Показатели	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		01.01.2016 г.		Отношение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %
	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	
Депозиты юридических лиц	6 372	31,3	8 472	38,2	8 552	34,3	134,2
Депозиты физических лиц	14 001	68,7	13 707	61,8	16 398	65,8	117,1

Всего	20 372	100	22 178	100	24 920	100	122,3
-------	--------	-----	--------	-----	--------	-----	-------

Составлено автором по данным Банка России

Таблица 2 - Состав и структура привлеченных коммерческими банками России депозитов юридических и физических лиц в иностранной валюте.

Показатели	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		01.01.2016 г.		Отношение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %
	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	
Депозиты юридических лиц	4 467	60,2	8 536	63,8	10 496	626	235,0
Депозиты физических лиц	2 957	39,8	4 846	36,2	6 281	37,3	212,4
Всего	7 424	100	13 382	100	16 777	100	226

Составлено автором по данным Банка России

Анализируя таблицы выше, можно сделать вывод о том, что привлеченные средства коммерческими банками России за анализируемый период увеличились на 14 441 млрд. руб. или на 52% (депозиты юридических лиц увеличились на 8 180 млрд. руб. или на 75,5%, а депозиты физических лиц увеличились на 6 262 млрд. руб. или на 36,9%). Если рассматривать структуру привлеченных средств коммерческих банков России, то необходимо отметить, что наибольший удельный вес занимают депозиты физических лиц. В 2014 году депозиты физических лиц составили 61,01% в общей совокупности привлеченных средств коммерческих банков России, а доля депозитов юридических лиц - 38,99%. В 2015 году депозиты физических лиц составили 52,17% в общей совокупности привлеченных средств коммерческих банков России, а доля депозитов юридических лиц - 47,83%. Доля депозитов физических лиц уменьшилась на 8,84%. Однако стоит отметить, что к 2016 году доля депозитов физических лиц увеличилась на 2,8% и составила 54,97%, а доля депозитов юридических лиц уменьшилась до 45,03%. Данная структура свидетельствует о возрастании доверия населения к банковскому сектору. Но стоит отметить, что с каждым годом вклады коммерческих банков России, а именно депозиты юридических лиц, стабильно и с высокой интенсивностью возрастают.

Что касается депозитов в иностранной валюте, то наибольшую долю в общей совокупности депозитов занимают депозиты юридических лиц (в среднем 61,5%). В динамике их доля увеличилась на 235%. Но стоит отметить, что доля депозитов иностранной валюте физических лиц также увеличивается высокими темпами в динамике (на 212,4%). В целом же, все депозиты в иностранной валюте за весь анализируемый период увеличились на 226%.

Далее рассмотрим и проанализируем депозиты физических лиц в зависимости от срока привлечения (Таблица 3-4) [4].

Таблица 3 - Состав и структура депозитов коммерческих банков России физических лиц в рублях.

Показатели	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		01.01.2016 г.		Отношение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %
	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	
До востребования	2 873	20,5	2 636	19,2	3 136	19,1	109,2
До 30 дней	40	0,3	29	0,2	40	0,2	100,0
От 31 до 90 дней	277	2,0	519	3,8	266	1,6	96,0
От 91 до 180 дней	456	3,3	865	6,3	911	5,6	199,8
От 181 дня до 1 года	2 056	14,7	2 431	17,7	5 771	35,2	280,7
От 1 года до 3 лет	7 181	51,3	6 539	47,7	5 566	33,9	77,5
Свыше 3 лет	1 118	8,0	868	6,3	708	4,3	63,3
Всего	14 001	100	13 707	100	16 398	100	117,1

Составлено автором по данным Банка России

Таблица 4 - Состав и структура депозитов коммерческих банков России физических лиц в иностранной валюте.

Показатели	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		01.01.2016 г.		Отношение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %
	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	Сумма, млрд. руб.	В % к итогу	
До востребования	296	10,0	543	9,4	662	9,7	223,6
До 30 дней	2	0,1	6	0,1	5	0,1	250,0
От 31 до 90 дней	28	0,9	125	2,2	39	0,6	139,3
От 91 до 180 дней	60	2,0	267	4,6	120	1,8	200,0
От 181 дня до 1 года	388	13,1	1 489	25,9	2 170	31,8	559,3
От 1 года до 3 лет	1 773	60,0	2 803	48,8	3 489	51,2	196,8
Свыше 3 лет	410	13,9	514	8,9	335	4,9	81,7
Всего	2 957	100	5 748	100	6 820	100	230,6

Составлено автором по данным Банка России

Анализируя таблицы 3 и 4 стоит отметить, что наибольшую долю в структуре депозитов физических лиц на протяжении всего анализируемого периода занимают долгосрочные привлеченные ресурсы (от одного года да 3 лет). Стоит отметить, что их доля в течении рассматриваемого периода интенсивно уменьшается. Так, в 2014 году депозиты до 3 лет составляли

52,8% от всей совокупности привлеченных ресурсов или 8 954 млрд. руб. К 2015 году их доля уменьшилась до 47,1%, а к 2016 году до 39%. Но сама сумма депозитов до 3 лет увеличивается, и к концу анализируемого периода она составила 9 054 млрд. руб. (увеличилась на 1,2%). Причиной формирования данной структуре является снижение стабильности банковской системы, кризис. Но благодаря системе защиты депозитов, а именно страхования депозитов физических лиц, коммерческим банком удается удерживать своих клиентов.

В связи с тем, что структура банковских депозитов физических лиц в анализируемом периоде начала сдвигаться в сторону краткосрочных депозитов, стоит отметить, что увеличилась доля депозитов от полугода до одного года. Так, в 2014 году их сумма составляла 2 044 млрд. руб. а удельный вес 14,41%, но к концу анализируемого периода их сумма увеличилась больше чем в 3 раза, а удельный вес составил 34,2%.

Депозиты до востребования в рассматриваемом периоде увеличились на 19%. Стоит отметить, что удельный вес депозитов до востребования незначительно уменьшился. Так в 2014 году их удельный вес составлял 18,69%, а к концу анализируемого периода удельный вес составил 16,36%.

Также из таблиц видно, что сумма и удельный вес депозитов до 30 дней и депозитов свыше 3 лет уменьшаются. Если в 2014 году они составляли 42 млрд. руб. (0,25%) и 1 528 млрд. руб. (9,01%) соответственно, то к 2016 году доля депозитов до 30 дней уменьшились до 0,19%, а депозиты свыше 3 лет уменьшились на 32% (в структуре уменьшились до 4,49%).

В целом же ситуация с ресурсами банковской системы стала более благоприятной.

Проанализируем процентные ставки коммерческих банков России по депозитным вкладам физических лиц. Для этого воспользуемся информацией, предоставленной на официальном сайте Центрального банка России. В таблице 5 приведены средневзвешенные процентные ставки по депозитам физических лиц за 2 года [4].

Таблица 5 - Средневзвешенные процентные ставки коммерческих банков России по депозитам физических лиц, %.

Показатель	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015/2014 гг., %
До востребования	11,76	4,88	-6,88
до 30 дней	0,9	13,68	12,78
от 31 до 90 дней	20,16	12,88	-7,28
от 91 до 180 дней	10,94	13,81	2,87
от 181 дня до 1 года	21,19	12,23	-8,96
от одного года до 3 лет	32,27	13,23	-19,04
свыше 3 лет	2,79	9,97	7,18

Составлено автором по данным Банка России

Рассматривая таблицу выше, необходимо отметить о достаточно высоких годовых процентных ставках по депозитам в 2014 году. Наибольшая средневзвешенная годовая процентная ставка по депозитам составляла у

депозитов от одного года до трех лет - 32,27%. Однако к 2015 году данная процентная ставка уменьшилась больше чем в 2 раза и составила 13,23%. Процентная ставка депозитов до востребования в 2014 году составила 11,76%, но к 2015 году она уменьшилась также более чем в 2 раза и составила 4,88%. Обратная ситуация наблюдается у процентных ставок депозитов со сроком до 30 дней. В 2015 году они увеличились с 0,9% до 13,68%. Также увеличились процентные ставки по депозитам со сроком до 180 дней. В 2014 году процентная ставка по данному виду депозитов составляла 10,94%, а к 2105 году она увеличилась до 13,81%. Процентная ставка депозитов со сроком свыше 3 лет увеличилась к 2015 году с 2,79% до 9,97%. Процентные ставки депозитов со сроками до 90 дней и до одного года уменьшились практически одинаково (с 20,16% и 21,19% до 12,88% и 12,23% соответственно).

Далее рассмотрим рейтинг коммерческих банков России по предоставленным депозитам физическим лицам. Информационной базой послужил официальный сайт banki.ru. Для данного анализа было выбрано 15 коммерческих банков России, лидирующих на сегодняшний день на рынке депозитов (Таблица 6) [5].

Анализируя таблицу выше 6, можно сделать вывод, что несомненным лидером на рынке депозитов физических лиц на протяжении 3 лет является «Сбербанк России». Сумма депозитов к концу анализируемого периода увеличилась на 34,8% или на 2 757 567 млн. руб. Также стоит отметить, что банк «ВТБ 24» стабильно занимает второе место в рейтинге. Сумма депозитов к 01.01.2016 года увеличилась на 50,1% или на 671 069 млн. руб. Необходимо отметить такие банки, как «Бинбанк», «Ханты-Мансийский банк Открытие», «ЮниКредит Банк», так как их позиция в данном рейтинге заметно изменилась за анализируемый период. Так, «Бинбанк» увеличил сумму депозитов к 01.01.2016 году на 172,6%, тем самым поднял свою место в рейтинге на 12 позиций.

Таблица 6 - Рейтинг коммерческих банков России по привлеченным депозитам физических лиц, млн. руб.

Позиция банка в рейтинге	Название банка	01.01.2016г., млн. руб.	01.01.2015г., млн. руб.	01.01.2014г., млн. руб.	Изменение 2016г. от 2014г., млн. руб.	Изменение 2016 г. от 2014 г., %	Изменение позиции в рейтинге
1	Сбербанк России	10 673 461	8 347 330	7 915 894	2 757 567	134,8	-
2	ВТБ 24	2 009 847	1 510 709	1 338 778	671 069	150,1	-
3	Газпромбанк	627 009	467 443	368 914	258 095	170,0	1
4	Альфа-Банк	613 431	485 446	371 557	241 874	165,1	-1
5	Россельхозбанк	478 506	303 335	247 170	231 336	193,6	1

6	Банк Москвы	420 297	278 105	228 150	192 147	184,2	1
7	Райффайзен банк	359 306	302 784	257 031	102 275	139,8	-2
8	Бинбанк	281 857	169 644	103 382	178 475	272,6	12
9	Промсвязьб анк	262 579	232 261	197 051	65 527	133,3	-
10	ФК Открытие	247 751	111 977	107 161	140 590	231,2	8
11	Ханты- Мансийский банк Открытие	223 353	181 272	69 576	153 777	321,0	20
12	Московский Кредитный Банк	197 764	162 026	133 142	64 622	148,5	2
13	Росбанк	192 416	163 670	155 453	36 963	123,8	-2
14	Банк «Санкт- Петербург»	176 113	141 233	117 077	59 036	150,4	1
15	ЮниКредит Банк	175 008	108 228	73 012	101 996	239,7	11

Составлено автором по данным Банка России

«Ханты-Мансийский банк Открытие» увеличил сумму депозитов к концу анализируемого периода на 221%, что позволило данному коммерческому банку поднять свое место в рейтинге на 20 позиций и практически войти в первую десятку лидеров. «ЮниКредит Банк» увеличил сумму привлеченных депозитов к 01.01.2016 году на 139,7%, что позволило ему поднять свое место в рейтинге на 11 позиций. Банк «ФК Открытие» к концу анализируемого периода увеличил сумму привлеченных депозитов на 131,2% или на 140 590 млн. руб., что позволило данному банку поднять свое место в рейтинге на 8 позиций. Что касается остальных банков, то можно отметить, что их позиция в данном рейтинге либо не изменяется, либо происходит изменение на одну позицию.

Проведя анализ депозитных операций коммерческих банков России с физическими лицами, можно сделать выводы:

1. В целом, ресурсная база коммерческих банков России является на сегодняшний день благоприятной.

2. В структуре привлеченных средств коммерческих банков России наибольшую долю занимают депозиты физических лиц. Это свидетельствует о том, что люди с доверием относятся к банковскому сектору. Однако в динамике сумма депозитов физических лиц увеличивается всего на 36,9%, в то время как депозиты юридических лиц на 75,5%.

3. Структура депозитов физических лиц в анализируемом периоде сдвигается в пользу краткосрочных депозитов. Об этом свидетельствует изменение, а именно уменьшение доли депозитов от одного года до трех лет с 52,8% до 39%, доли депозитов свыше трех лет с 9,01% до 4,49% и

увеличение доли депозитов до одного года с 14,41% до 34,2%.

4. Средневзвешенные годовые процентные ставки коммерческих банков России по депозитам физических лиц имели следующие изменения: их величина находилась на различных уровнях, но к 2015 году, в связи с снижением ставки рефинансирования Центрального банка, процентные ставки срочных депозитов установились приблизительно на одном уровне.

5. Несомненным лидером на рынке депозитов физических лиц на протяжении 3 лет является «Сбербанк России». Банк «ВТБ 24» стабильно занимает второе место в рейтинге. Заметно изменилась за счет увеличения суммы привлеченных депозитов позиция в рейтинге таких банков как «Бинбанк», «Ханты-Мансийский банк Открытие», «ЮниКредит Банк», Банк «ФК Открытие».

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. 2 [Электронный ресурс]. : от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ – Режим доступа : Гарант \\garant\garant : Консультант плюс \\pdc.edu.ugrasu\Consultant : Кодекс \\pdc.edu.ugrasu\Kodeks.
2. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности] [Электронный ресурс]. : [федер. закон : от 02.12.1990 № 395-ФЗ] – Режим доступа : Гарант \\garant\garant : Консультант плюс \\pdc.edu.ugrasu\Consultant : Кодекс \\pdc.edu.ugrasu\Kodeks.
3. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов .- 2-е изд., перераб. и доп. / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова А.В. Печникова, и др. - М: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. - 600 с.
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.yutec-hm.ru/> (дата обращения: 15.03.2016).
5. Официальный сайт финансового информационного портала — «Banki.ru» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/> (дата обращения: 21.03.2016).
6. Раздрок Е.Н. Институт кредитования: сущность, классификация, функции // Агропродовольственная политика России. 2015. № 9. С. 70-74.

Рязанцева С.В.

магистрант

юридический факультет

ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права»

Набережночелнинский филиал

Россия, г. Казань

ИЗМЕНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА АРЕНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ

К числу несомненно положительных черт в ГК РФ[1] необходимо отнести подробное и детальное регулирование оснований досрочного расторжения договора аренды (статьи 619, 620). Это становится очевидным, если учесть, что ранее Основы гражданского законодательства (п.1 ст.86)[2]

указывали лишь на возможность расторжения договора аренды по решению суда «в случаях, предусмотренных законодательными актами», а Основы законодательства об аренде (п.1 ст.13) допускали возможность досрочного расторжения договора аренды по требованию одной из сторон «в случаях нарушения другой стороной условий договора». Таким образом, судьба договора аренды по существу ставилась в зависимость от усмотрения суда.

ГК РФ называет конкретные основания для досрочного расторжения договора по требованию как арендодателя, так и арендатора. Как правило, указанные основания расторжения договора носят характер расшифровки понятия «существенное нарушение договора» применительно к арендным отношениям. Так, арендодатель может потребовать досрочного расторжения договора, если арендатор: пользуется имуществом с существенным нарушением условий договора или назначения имущества либо с неоднократными нарушениями; существенно ухудшает имущество; более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа не вносит арендную плату, те же требования относятся и к договору аренды недвижимого имущества.

Арендатор вправе обратиться в суд с иском о досрочном расторжении договора в следующих случаях:

- арендодатель не предоставляет ему сданное в аренду имущество либо чинит препятствия в пользовании имуществом в соответствии с договором или назначением этого имущества;
- арендованное имущество имеет препятствующие его использованию недостатки, за которые отвечает арендодатель (ст.612 ГК РФ);
- арендодатель не выполняет обязанности по капитальному ремонту сданного в аренду имущества;
- имущество в силу обстоятельств, за которые арендатор не отвечает, оказывается в состоянии, не пригодном для использования, к примеру необратимое обветшание или разрушение здания в силу объективных обстоятельств.

Договором аренды могут быть предусмотрены и иные основания его досрочного расторжения по требованию одной из сторон.

Обращает на себя внимание, что действующим ГК РФ предусмотрена своеобразная досудебная процедура урегулирования конфликта между арендатором и арендодателем в тех случаях, когда имеются основания для досрочного расторжения договора по инициативе арендодателя. Арендодателю вменено в обязанность предварительное письменное предупреждение арендатора о необходимости исполнения им соответствующего обязательства в разумный срок. Данное положение означает, что к исковому заявлению арендодателя о расторжении договора аренды, подаваемому в арбитражный суд, должны быть приложены документы, подтверждающие соблюдение им досудебного порядка урегулирования спора с ответчиком: копия письменного предупреждения арендатора и доказательства направления или вручения этого

предупреждения арендатору. В противном случае иск арендодателя будет возвращен арбитражным судом без рассмотрения (ст.ст.104, 108 АПК)[3].

Иски арендаторов об изменении или расторжении договоров аренды в практике судов и арбитражных судов явление нечастое. Напротив, споры о расторжении договора аренды или об изменении его условий (в особенности в части увеличения размера арендной платы) по искам арендодателей довольно типичны. В большинстве случаев такие требования арендодателей предъявляются в суд, арбитражный суд в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением со стороны арендаторов обязанности по внесению предусмотренной договором арендной платы. Возможность досрочного расторжения договора по требованию арендатора по этому основанию допускается лишь в том случае, если арендатор не вносит арендную плату более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа (подп.3 ч.1 ст.619 ГК РФ).

Т.Л. Левшина, к примеру на основе анализа материалов целого ряда дел арбитражных судов по спорам о расторжении договоров в связи с ненадлежащим исполнением арендаторами обязанности по внесению арендной платы приходит к выводу о том, что «арбитражные суды с настоуженностью относятся к расторжению договора аренды на основании существенного нарушения арендатором обязанности по внесению арендной платы, стремясь разрешить спор по иным основаниям и уйти от обсуждения вопроса о том, является ли нарушение существенным. Видимо, это обусловлено недостаточностью накопленной практики подходов определения степени значительности того, чего лишается арендодатель в результате невнесения арендной платы»[4].

Ставится Т.Л. Левшиной и более общая проблема – проблема соотношения специальных оснований расторжения договора аренды по требованию арендодателя и общих оснований расторжения всякого гражданско-правового договора. В рамках рассмотрения этой проблемы заслуживает внимания позиция автора, согласно которой «основания расторжения договора арендатором могут на основании п.2 ст.450 ГК РФ быть предусмотрены договором, а в соответствии со ст. 619 ГК РФ договор аренды по требованию арендодателя может быть расторгнут только в судебном порядке»[5].

Более категоричен в своих выводах А.А. Иванов: «В любом случае договор аренды может быть досрочно расторгнут только судом по иску заинтересованной стороны договора»[6].

Актуальность проблемы соотношения положений ГК РФ об общих основаниях расторжения гражданско-правового договора (ст.450) и об основаниях досрочного расторжения договора аренды (ст.ст.619, 620) подтверждается и следующим примером из арбитражно-судебной практики.

Комитет по управлению имуществом Москвы (далее - Комитет) как арендодатель обратился в Арбитражный суд города Москвы с иском к акционерному обществу – арендатору о выселении последнего из

занимаемого им нежилого помещения. В качестве третьего лица на стороне истца в деле привлечено правительство Москвы.

В обоснование исковых требований Комитет сослался на то, что договор аренды расторгнут истцом в одностороннем порядке в связи с включением спорного помещения в перечень зданий, подлежащих реконструкции в соответствии с Постановлением Правительства Москвы от 23 апреля 1996 г. №372 «Об изъятии зданий, реконструируемых с привлечением средств инвесторов, на которых длительное время не ведутся работы (Центральный административный округ)».

При рассмотрении дела в порядке надзора Президиумом Высшего Арбитражного Суда РФ пришел к выводу, что арендодатель, обращаясь в арбитражный суд с иском о выселении, поставил одновременно вопрос о расторжении договора в судебном порядке и документально обосновал данное требование. Арбитражный суд первой инстанции и апелляционная инстанция в полном объеме рассмотрели иск и дали оценку доводам истца, касающимся правомерности расторжения договора аренды и выселения ответчика из занимаемых помещений[7].

Приведенное в качестве примера Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ свидетельствует, что стороны договора аренды не всегда могут реализовать свое право на расторжение договора даже в том случае, если такое право прямо предусмотрено договором аренды. Иными словами, получается, что ст.619 ГК РФ применительно к договору аренды исключает применение ст.450 ГК РФ об изменении и расторжении всякого гражданско-правового договора. Такая позиция вызывает большие сомнения, как с точки зрения формально-юридической, так и по существу.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) / Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 15 (с изм. от 29 июня 2015) // Собрание законодательства Российской Федерации - 1996. - №5.
2. «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик» (утв. ВС СССР 31.05.1991 № 2211-1) «Ведомости СНД и ВС СССР», 26.06.1991, № 26, ст. 733- утратил силу 12.08.1993
3. «Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002 - №30. Ст. 3012
4. Левшина Т.Л. Споры, связанные с частичным внесением арендной платы арендатором и его преимущественным правом по окончании срока аренды на заключение договора на новый срок // Комментарий судебно - арбитражной практики / Под ред. В.Ф. Яковлева. Вып. 5. М., 1998. С. 39.
5. Левшина Т.Л. Споры, связанные с частичным внесением арендной платы арендатором и его преимущественным правом по окончании срока аренды на заключение договора на новый срок // Комментарий судебно - арбитражной практики / Под ред. В.Ф. Яковлева. Вып. 5. М., 1998. С. 40.
6. Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Ч.II.

Сабитова Л.Д., к.мед.н.

Хатмуллина Л.Р.

Башкирский Государственный Аграрный Университет

РБ, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Взаимоотношения государственной власти и муниципального управления на сегодняшний день является актуальной проблемой. В ходе опроса и оценки социально-экономической ситуации в каждом муниципальном образовании, каждый второй будет называть ее нормальной и благоприятной. Только 27% муниципальных руководителей говорят о социальной напряженности. В то же время 3% из числа опрошенных, считают свою ситуацию на грани срыва. И многие не могут дать определенной оценки своего муниципального положения. С чем связаны напряженные ситуации у руководителей? И с какими проблемами сталкивается население наших районов.

Главной целью государства является обеспечение благоприятной среды для населения. Сама государственная власть не в силах решить все вопросы каждого отдельного региона. Для этого были созданы муниципальные образования - населенная территория, в пределах которой осуществляется местное самоуправление, имеется муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы, реализуется местная социальная, экономическая, экологическая и институциональная политика.

В Республике Башкортостан существует ряд проблем, которые охватывают каждые муниципальные образования:

1. Проблема развития промышленности;
2. Проблемы транспортного комплекса и связи;
3. Основные проблемы агропромышленного комплекса;
4. Проблема строительной отрасли;
5. Проблемы развития жилищно-коммунального хозяйства;
6. Проблемы охраны окружающей среды;
7. Проблемы социальной сферы.

Для совершенствования муниципальных районов, государственное управление выделяет денежные средства из бюджета. Например, для строительства дорог привлечены средства федерального бюджета в сумме 159,7 млн. рублей [1]. Для развития АПК в РБ предусмотрена субсидиарная программа «500 ферм», где было выделено 5610,5 млн. рублей [2]. Для развития ЖКХ на 2014 год было выделено более 457 млн. рублей [3].

Комплексное развитие муниципальных образований предполагает позитивное изменение всех сфер их жизнедеятельности, сопровождающееся

не только хорошими количественными показателями, но и удовлетворенностью населения отдельными аспектами жизни в своем населенном пункте. Само государство в первую очередь должно беспокоиться об улучшении жизни граждан.

Главной проблемой для населения является рабочие места и обустройство жилья. Большая нехватка рабочих мест в промышленной сфере. Не все граждане считают приоритетом работать на заводе или в АПК. Не каждый работодатель может предоставить выгодные условия для работы в отдаленных муниципальных районах РБ. Для улучшения самой промышленной отрасли и удовлетворения граждан государству необходимо разработать программу улучшений условий работы для отдаленных регионов. Например, в 2011 году была принята программа «Земский доктор» согласно которой переезжающим на работу в сёла молодым врачам выплачивается 1 миллион рублей. Данная сумма предусмотрена на покупку земли или недвижимости. Программа является стимулирующей, поскольку по данным РБ на 2012 год в сельские поселения уехали работать 623 специалиста.

Следующая проблема охватывает жилищный вопрос у граждан. Главы самих поселений говорят о недостатках средств у населения, низких денежных доходах граждан и неспособность получения ипотечного кредита. Сами граждане утверждают, что стоимость 1 кв. м. жилья растет с каждым годом, строить попросту не для кого (происходит отток населения из сельской местности). Для улучшения положений граждан необходимо повышение заработной платы и предоставление участков недвижимости и земли. На сегодняшний день в РБ начинается реализация большой программы по строительству социального жилья для работников бюджетной сферы.

Государство прибегает к мощному инструменту воздействия на муниципальные образования – федеральный и местные бюджеты. Основными источниками пополнения казны в местном бюджете останутся: земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на рекламу и регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. Например, поступление земельного налога на 2013 год по сравнению с 2012 годом увеличился на 47,4 процента и составил 303,36 млн. рублей.

Для совершенствования воздействия государства на муниципальные образования необходимо рассмотрение каждой проблемы. Стоит сказать, что государство не может обеспечить благоприятные условия для каждого поселения. Но и проблема заключается не только в государстве, но и в самих гражданах – неуплата и скрытие доходов от налогообложения. Именно налоги составляют большую часть всех бюджетов. Для РБ были разработаны комплексы программ для улучшения жизни населения. Стоит отметить, что необходимо рассматривать более тщательно и глубже сами проблемы, а также учитывать мнения самих граждан.

Использованные источники:

1. Портал «Депутаты». Развитие транспортной системы Республики

- Башкортостан (27.02.2014). – режим доступа: <https://deputat.openrepublic.ru/articles/26631/> - 20.11.2014
2. Республика Башкортостан. Инвестиционный портал. Агропромышленный комплекс- режим доступа: <http://invest.bashkortostan.ru/pages/883> - 21.11.2014
 3. Regnum. Информационное агентство. Из федерального бюджета на развитие ЖКХ Башкирии выделено более 450 млн. рублей. – режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/economy/205068.html> - 20.11.2014
 4. Официальный сайт правительства Республики Башкортостан. Бюджет Башкортостана на 2015-2017 годы принят в первом чтении. – режим доступа: http://www.pravitelstvorb.ru/press_office/newsline/detail.php?ID=6450 – 15.11.2014
 5. Информационная политика органов государственной и муниципальной власти Гарифуллина А.Ф. автореферат диссертации на соискание учебной степени кандидата политических наук / Башкирский государственный университет Уфа, 2011 . Режим доступа - http://journal.bsau.ru/directions/23-00-00-political-science/index.php?ELEMENT_ID=248
 6. Атаманчук, Г.В. Управление: социальная ценность и эффективность [Текст]: учебник / Г.В. Атаманчук. - М.: Норма, 2015. – 478 с.
 7. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления [Текст]: курс лекций / Г.В. Атаманчук. - М.: Омега-Л, 2014. – 301 с.
 8. К вопросу о реорганизации судебной власти в России Ханнанов Р.А., Шапошникова Р.Р. В сборнике: актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам международной конференции: в 14 частях. 2014. С.152-154.

Савикова К.Д.
студент группы ПГСбд-42
строительный факультет
Шигабетдинова Г.М.
научный руководитель
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация: в статье представлены результаты эмпирического исследования по выявлению способов самопомощи для достижения психологической безопасности в тревожной ситуации.

Ключевые слова: психологическая безопасность, комфорт.

Под психологической безопасностью понимается положительное самоощущение человека, его эмоциональное, интеллектуальное, личностное и социальное благополучие в конкретных социально-психологических условиях, а также отсутствие ситуаций нанесения психологического ущерба личности и ущемления ее прав.

В мире увеличения депрессивного состояния людей, что активизирует явления изучения способов самопомощи. Среди них специалисты называют

особое место отключения воображения в переживании тревожной ситуации.

На выявление наиболее популярного у людей способов самопомощи в трудную, тревожную-психологическую ситуацию было направлено наше исследование.

– 1-ая анкета была ориентирована на выявление наличия или отсутствия ощущения психологической безопасности;

– 2-ая анкета была ориентирована на выявление причины наличия или отсутствия психологической безопасности;

– и 3-я анкета была разработана с целью ознакомления аудитории с методами создания внутренней психологической безопасности (предложено несколько вариантов, необходимо выбрать наиболее близкий читателю).

В ходе исследования было выявлено следующее:

1. Лишь 30% испытуемых по данным анкет чувствовали себя психологически безопасно в той или иной ситуации.

2. 60% всей аудитории отметили потерю или снижение психологической безопасности при переходе в старшую школу (12-14 лет).

3. 90% испытуемых отметили полезность информации, приведенной в третьей анкете и 80% решили попробовать самостоятельно попытаться обеспечить себе чувство психологической безопасности в случае возникновения непредвиденной ситуации в их жизни.

Использованные источники:

1. Демидова А. А. Психологическая безопасность - стр.1 [http://www.b17.ru/article/psychological_safety/]
2. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. – СПб.: Знание, 1968.
3. Баева И. А. Тренинги психологической безопасности в школе. – СПб 2002.

Сайфуллина Ю.Я.

студент

филологический факультет

Стерлитамакский филиал

Башкирский госуниверситет

Россия, г. Стерлитамак

ЧЕЛОВЕК И ЕГО ВРЕМЯ: ТЕМПОРАЛЬНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО БЫТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности бытия человека как существа исторического и внеисторического в темпорально единстве его сущности и существования. Особое внимание уделено анализу сущности самого времени и темпоральности бытия человека в историческом процессе. Обосновывается темпоральность как ключевая характеристика истории, общества, культуры.

Ключевые слова: время, темпоральность, эпоха, история, общество.

Время – это порядок явлений в их временной последовательности. В силу того, что человек не знает границ своего существования, не знает, например, когда он умрет, время – понятие зыбкое. Его бывает очень много,

когда что-либо или кого-либо ждешь, и так мало, когда что-то не успеваешь или опаздываешь. Но время всегда одинаково. Само по себе время – это независимая категория, то есть независимо от того, успеет ли человек что-либо сделать или нет, дни всегда будут сменяться один за другим. Человек – часть времени, в силу того что *его* время ограничено. Время однонаправлено и необратимо. Мы не можем познать время целиком. Нет такого события, которое было бы абсолютным началом системы отсчета времени.

К тому же, большинство современных физиков придерживаются мнения, что в заключительной стадии гравитационного коллапса времени вообще нет. Нет, следовательно, и физических формул, потому что все они основаны на пространственно-временных отношениях. Человек является временным носителем времени. Только он может устанавливать границы внутри своего существования: графики, планы, даты, начало рабочего дня... Мы часто говорим: «у меня мало времени», «время истекло», «выиграть время» или «еще не время»... Устанавливая точную дату, точное время чего-либо, мы сами ставим себя в зависимость от времени. Поэтому, к сожалению, человек не может жить вне времени, ведь время для него – это основное условие его конечного существования. Для человека время является одной из осей координат, благодаря которой люди познают и осознают мир, строят его образ. Посредством времени человек постигает собственное несовершенство (незавершенность, потенциальность) и реализует свою сущность как существа открытого, становящегося, не предзаданного: «искомая сущность усматривается за пределами самой жизни, точнее, она принципиально не может быть «усмотрена», так как она – не наличное бытие, а лишь потенциально возможное, вечно-становящееся» [1, с. 187]. То есть время относится к числу главнейших философских категорий – понятий предельно общих, фундаментальных, отражающих самые существенные связи и отношения действительности и познания, сущности и существования человека как экзистенциального бытия.

Наше прошлое и будущее существуют в настоящем. Нам очень трудно познать радость, полноту момента и жить настоящим – благодаря памяти мы имеем свойство думать о прошлом, которого уже нет (а все реальное, что в нем было, входит в настоящее), мы всегда планируем будущее, относительно которого питаем иллюзии. «Человеческое бытие... собирая в себе три возможных модуса существования (модусы прошлого, настоящего и будущего), всегда больше, чем наличная действительность, будучи устремленным к своей реализации как утверждению возможного, подлинного, истинно-сущего» [2, с. 42]. И именно наша память, вбирающая в себя темпоральное единство прошлого, настоящего и будущего, поддерживает историческую память эпох.

Эпоха – длительный период времени, выделяемый по каким-нибудь характерным явлениям, событиям. Эпоха – это промежуток времени. Эпоха может ограничиваться жизнью одного *человека*, например, с именем Пушкина связана целая эпоха в истории русской литературы. Или же эпоха может

ограничиваться более длительным промежутком времени, например, определенным этапом жизни *общества*, например: «эпоха феодализма», «эпоха капитализма». Общество – это определенный этап человеческой истории: в этом отношении определения «эпоха» и «общество» немного сходятся. Но если общество – это совокупность индивидов, то время – это совокупность сменяющих друг друга эпох. Иными словами, *общество* – это совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей. Самые разные эпохи сменяют друг друга во времени, каждая из которых несет свою идею, но сущность человека остается неизменной. Общество и время конечны, то есть в один момент всего человечества может просто не стать. Вместе с миром исчезнет время, и настанет вечность.

Общество и человек неотделимы от времени. Мы легко можем сказать, например, что «эта эпоха – не наша», что мы хотим жить в другую эпоху, но время – всегда наше, время всегда одно. Время вмещает в себя целые эпохи. Мы движемся в этом временном потоке, этот временной поток и есть наша жизнь. То есть время немислимо без движения. А движение – это тоже жизнь.

Меняется мир, меняются типы обществ, но человек и человеческие ценности все же остаются более или менее неизменными. Все потому что человек непрочно стоит между двумя бесконечностями: прошлым и будущим – он в настоящем. Он не в силах догнать время, убежать от него, как не в силах убежать от самого себя.

Пролетают годы, десятилетия, века. Время все расставляет по своим местам. Переосознание того, что стало историей, помогает жить в настоящем и намечает пунктиры движения в будущее. И от того, как складывались и складываются эпохи, зависит судьба человека и общества в эту или последующую эпоху.

Время и человек...Сложная, неисчерпаемая и вечная тема. Человека всегда будет томить вопрос: возможно ли избежание всеразрушающего действия времени? Ведь во многом человек чувствует присутствие бесконечности, а в особенности – в себе. Человеческая жизнь имеет смысл только в случае, если она не заканчивается физической смертью, а каким-то образом выходит в сферу бесконечного, вечного. Как писал С.Л. Франк: «Отсюда становится понятной нелепость иллюзии, в которой мы пребываем, когда мним, что в нашей внешней деятельности, в работе, протекающей во времени и соучаствующей во временном изменении мира, мы можем осуществить нечто абсолютное, достигнуть осуществления смысла жизни. Смысл жизни – в ее утвержденности в вечном, он осуществляется, когда в нас и вокруг нас проступает вечное начало, он требует погружения жизни в это вечное начало» [3, с. 170-171]. Возможно, прав С.Л. Франк, и истинную основу для жизни можно найти лишь за пределами временного мира, в вечной основе этого мира.

Использованные источники:

1. Аскарова Г.Б., Сабекия Р.Б. Самость человека и этапы его самостановления // Экономика и социум. – 2015. – № 1 (14). – С. 186-189. Сайт:

<http://www.iupr.ru>

2. Сабекия Р.Б. Самореализация человека в мире / Р.Б. Сабекия. – Уфа: Гилем, 2006. – 141 с.

3. Франк С.Л. О смысле жизни / С.Л. Франк. – М.: Директ-Медиа, 2008. – 206 с.

*Салимова Л.Т., к.э.н.
доцент*

*Буйная Е.В.
студент 4го курса*

*КузГТУ, ИЭиУ
Россия, г. Кемерово*

АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПОМОЩИ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: автоматизация деятельности предприятия является довольно актуальной темой в наше время, ведь мы живем в информационном веке, и нам следует как можно больше использовать современные информационные разработки, так как они облегчают наш труд и экономят наше время.

Процессы внедрения системы автоматизированного производства предусматривают ее адаптацию, обучение персонала, ввод исходных массивов данных, опытную эксплуатацию, устранение выявленных недостатков и, наконец, промышленное использование с обязательным послепродажным обслуживанием.

Ключевые слова: автоматизация деятельности, ИТ – технологии, автоматизация управления, процессы внедрения.

В настоящее время автоматизация деятельности любой организации представляет собой довольно актуальную тему, так как в веке информационных технологий необходимо как можно больше применять современные информационные разработки, потому что они облегчают нашу работу и экономят наше собственное время. Главная цель автоматизации представляет собой разработку и внедрение одной информационной среды, которая обеспечивает оптимизацию учета и управления предприятием и охватывает абсолютно все основные моменты ее деятельности в выбранном рыночном секторе. В то же время, автоматизация деятельности любой организации дает возможность наиболее быстро и эффективно руководить такими процессами, как учет товарооборота, взаимоотношения с поставщиками, персоналом, составление отчетности и так далее, уменьшая общие расходы организации в цепи поставок, увеличивая скорость обращения товаров и так далее. Следовательно, по существу, автоматизированная система представляет собой своего рода «виртуальный мозг» организации и нашего главного, можно сказать, «заместителя».

Основной проблемой автоматизации производства представляется то, что это вообще новейшая функция, которая осуществляется с помощью

информационных технологий, следовательно, многие организации не могут применять это в своем собственном производстве, из-за чего протекает недостаточно эффективная деятельность. В данной статье я хочу отразить все преимущества автоматизации, для того, чтобы предрассудки по поводу данного процесса были рассеяны.

Автоматизация управления организацией представляет собой одну из подзадач проектирования общекорпоративной информационной системы. Для единого осознания понятия «автоматизация управления» нужно уяснить, какие функциональные модули внедрены в управление организацией. В общей ситуации оно состоит из модуля учета, модуля бюджетирования и казначейство. Эффективная автоматизация деятельности организации, которая позволяет реально приобрести возврат инвестиций в информационные технологии, должна быть спроектирована по сквозному, непрерывному принципу [3, с. 68–69].

Наиболее встречающимся диагнозом, который назначается руководством организации при возникновении тех или других проблем управленческого характера, является неэффективная организация структуры управления. Классически в организациях реального сектора экономики стихийно складывается, а чаще намеренно вводятся линейно-функциональная структура и соответствующая ей система управления, которая характеризует управление по функциональным подразделениям (иногда говорят – «управленческим колодцам») [2, с. 250].

Поиск, сбор и анализ информации о внешней среде является одним из важнейших условий выживания в конкурентной борьбе для любой организации. Она необходима ей для удовлетворения как институциональных, так и экономических потребностей, что является необходимым условием автоматизации предприятия [4, с. 138].

Любая компания осуществляет деятельность в соответствии с внутренними правилами. Эффективное функционирование бизнеса, возможность получения от бизнеса максимальной отдачи зависит от того, насколько эффективно работает каждый субъект, занятый в нем, т. е. от совершенства сложившихся бизнес-процессов и от степени соответствия «электронного» бизнес-процесса реально существующему. При проведении автоматизации или обсуждении вопроса о необходимости ее проведения любое предприятие должно стремиться к достижению следующих целей: сокращению трудозатрат на выполнение прежнего объема работ; исключению повторяющихся процедур или участков бизнес-процесса; автоматизации средств контроля, отчетности и анализа; повышению «прозрачности» бизнес-процесса внутри компании; соответствию нормам законодательства; сбору, накоплению и учету коммерческой информации, а также повышению эффективности предприятия. Вывод: целью автоматизации является повышение эффективности предприятия с целью извлечения большей прибыли [5, с. 88].

Сегодня одним из главных средств автоматизации организации

представляется Internet. Но информация, полученная из данного источника, далеко не всегда отвечает критериям достоверности, полноты, релевантности и актуальности, а размер данных во Всемирной паутине лавинообразно возрастает. Для оптимизации применения информационных ресурсов рекомендуется реализовать ряд подготовительных действий. В настоящее время на рынке присутствуют разные программные решения для деятельности с информацией. Данные решения есть возможность поделить на два вида: предназначенные для узкого (к примеру, анализ смысловой окраски текста) и для широкого круга задач (начиная с выбора и заканчивая распределением найденных сведений). Одну из самых перспективных программ второго вида представляет FileForFiles & SiteSputnik [4, с. 140].

Программный продукт должен всесторонне и гибко реализовывать автоматизацию предприятия, закрепленную в положениях, с возможностью осуществления оперативных изменений, связанных с трансформацией принципов, методики и техники финансового планирования и учета. Все составляющие модели автоматизации предприятия должны обладать вариативной гибкостью. Программный продукт должен соответствовать требованиям пользователей по содержанию и форме документов, с которыми им приходится работать [3, с. 74].

Еще одно средство представляет программа лояльности. Программой лояльности является эффективный маркетинговый механизм, который используется для повышения ценности имеющихся клиентов организации на протяжении всего их жизненного цикла при помощи формирования долгосрочных интерактивных отношений с ними. Для осуществления клиентоориентированного подхода в границах программ лояльности нужно присутствие соответствующей инфраструктуры [1].

Риски понести неэффективные затраты при вводе автоматизированной системы управления наталкивают многие организации на попытки (и часто безуспешные) исполнить автоматизацию подручными средствами. В этой роли чаще всего выступает Microsoft Access или Microsoft Excel. Если есть желание сформировать при помощи Microsoft Excel полноценную (что означает решающую все нужные вам вопросы) систему бюджетного управления, значит, данная система должна функционировать как минимум не хуже специализированного продукта. Для формирования распределенного доступа Microsoft Excel предлагает определенные механизмы совместной деятельности. В особенности Microsoft Excel входит то, что он гораздо удобнее для переработки информации, содержащейся в одной книге, а лучше на одном листе, а данное обстоятельство приводит к формированию достаточно большого числа книг, не говоря уже о том, что в них может находиться больше одного листа с данными [2, с. 250–251].

Самым последним средством автоматизации деятельности организации представляется ввод в эксплуатацию прикладного экономического программного обеспечения. Соблюдение всех этапов процесса дает возможность до начала работ проанализировать квалификацию поставщика

программного продукта и защитить организацию от лишних расходов. Следовательно, процесс ввода в эксплуатацию программного обеспечения включает в себя несколько этапов: экспресс-обследование, подбор программного обеспечения, внедрение программного обеспечения, обучение персонала, сопровождение программного обеспечения и анализ результата внедрения программного обеспечения. Все это устремляет к наиболее эффективному автоматизированию деятельности в организации [5, с. 93].

Процессы ввода в эксплуатацию системы автоматизированного производства предусматривают ее адаптацию, обучение персонала, ввод исходных массивов сведений, опытную эксплуатацию, ликвидацию выявленных недочетов и, в конце концов, промышленное применение с обязательным послепродажным обслуживанием [1].

Итогом проведения работ является наглядное и однотипное мнение, как со стороны организации заказчика, так и со стороны исполнителя о следующих факторах: причинах автоматизации; преимуществах, полученных заказчиком от автоматизации; выбранных подходах и программном обеспечении; этапах внедрения, итоге на каждом этапе; сроках внедрения; параметрах оценки результата внедрения [5, с. 88–89]. Заложенные в проект мысли дают возможность идентифицировать большинство клиентов, отделять самых прибыльных из них, выстраивать персональные отношения с потребителями, увеличивая лояльность, сумму среднего чека и набор приобретаемых товаров и услуг, а также лучше познавать привычки и потребности покупателей [1].

В итоговом результате процесс адаптации и привыкания работников к условиям автоматизации не так долго длится. Как правило, он продолжается два-три месяца, а затем возникают новые точки зрения: «Как же мы ранее без данной системы действовали?»

Использованные источники:

1. Автоматизация деятельности предприятия при помощи IT – технологий // Молодежный научный форум: Технические и математические науки: электр. сб. ст. по материалам XXIX студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2015 — № 10 (29) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_tech/10\(29\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_tech/10(29).pdf)
2. Воронцов Д. Автоматизация бюджетного управления при помощи MS Excel // Управленческий учет и финансы. — 2013. — № 4. — С. 250–260.
3. Захарцев С. Информационные технологии в управленческом учете в бюджетировании, автоматизация финансового управления // Управленческий учет и финансы. — 2012 — № 1. — С. 68–78.
4. Петряшов Д. Автоматизация работы с информацией о внешнем окружении фирмы // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2013. — № 2. — С. 138–145.
5. Степанов Д. Автоматизация финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Бухгалтер в издательстве. — 2014. — № 5. — С. 88–94.

*Салимова Ф.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Государственного управления и финансов»
Нефтекамский филиал
Башкирский Государственный Университет
Ахмитянова Г.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономико-математический»
Россия, г. Нефтекамск*

РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В ФИНАНСИРОВАНИИ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ

В статье оценивается современная модель финансирования расходов на социальную политику. Отражаются положительные и отрицательные результаты проводимой в стране социальной политики. Показана роль федерального бюджета в финансировании расходов на социальную политику.

Ключевые слова: расходы на социальную политику, бюджет, социальное обеспечение, расходы бюджета, социальные гарантии.

Социальные расходы – это система расходов, бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов на финансирование образования, культуры и искусства, средств и массовой информации, здравоохранения и физической культуры, социальной защиты населения, осуществляемых в целях реализации конституционных прав граждан. Социальные расходы в основной массе ложатся на плечи государства.

Осуществляя расходы, государство реализует свои функциональные обязанности – удовлетворяет общественные потребности.

Проблемы совершенствования социальной политики является в настоящее время важной, что подчеркивается всех уровня. Так, В.В. Путин в день своего назначения на должность издал указ «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»¹⁰. К главным из пунктов данного указа относятся: увеличение к 2018 году размера реальной заработной платы в 1,4-1,5 раза; доведение средней зарплаты педагогических работников до средней в регионе; повышение заработной платы врачей, преподавателей вузов до 200% от средней в регионе.

Действующая сегодня система социального обеспечения не справляется с задачей поддержания достойного уровня и качества жизни населения. Необходима ликвидация деформации в доходах населения, формирование механизма распределения доходов, обеспечивающего справедливую оплату по результатам трудовой деятельности.

Основными направлениями проведения социальной политики являются:

¹⁰ Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://rg.ru/2012/05/09/soc-polit-dok.html> (дата обращения 25.02.2016 г.).

1. защита уровня и качества уровня жизни граждан;
2. обеспечение помощи самым бедным семьям;
3. помощь гражданам, имеющим детей, инвалидам, пенсионерам;
4. выдача помощи на случай безработицы;
5. обеспечение политики социального страхования, установление минимальной заработной платы для работающих;
6. охрана здоровья, окружающей среды, развитие образования в основном за счет государства;
7. проведение активной политики, направленной на обеспечение квалификации.

Анализ структуры расходов федерального бюджета за 2015 года показал, что более 43% составляет национальная оборона. На социальную политику направлено 21%, а национальная экономика 9%, что видно на рисунке 1.

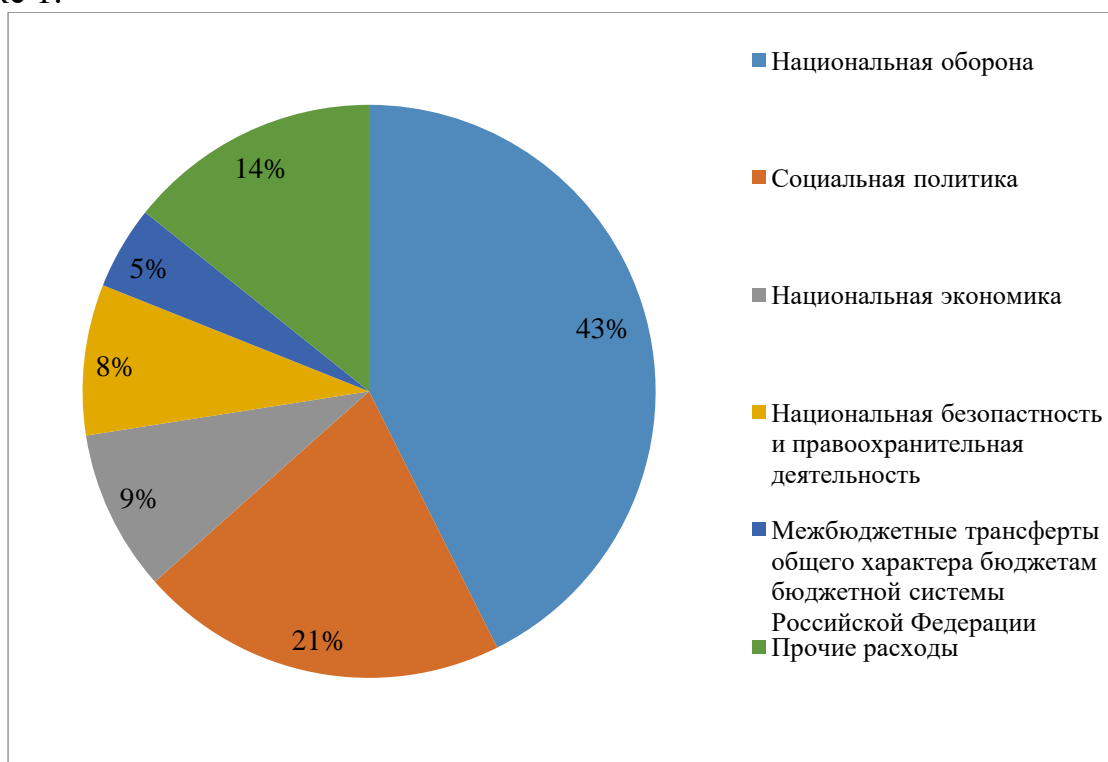


Рис. 1. Структура расходов федерального бюджета за 2015 год, %

В таблице 1 представлена информация об исполнении консолидированного бюджета за 2015 год. Видно, что расходы на социально-культурные мероприятия составляют больше 50%¹¹.

¹¹ Эффективность экономики России: Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/ (дата обращения 27.02.2016 г.).

Таблица 1

Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов в 2015 г., млрд.руб.

	Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов	из него:	
		федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации
Доходы - всего	26766,1	14496,9	8905,7
Расходы - всего	26211,7	13831,6	9353,3

Продолжение таблицы 1

из них на:			
общегосударственные вопросы	1640,4	935,7	585,0
национальную оборону	2480,7	2479,1	4,1
национальную безопасность и правоохранительную деятельность	2192,9	2086,2	107,8
национальную экономику	4543,1	3062,9	1779,3
из нее на:			
топливно-энергетический комплекс	44,3	24,8	33,9
сельское хозяйство и рыболовство	314,3	180,0	276,2
транспорт	664,9	301,0	384,5
дорожное хозяйство (дорожные фонды)	1184,7	527,0	708,6
связь и информатику	89,9	35,1	57,6
прикладные научные исследования в области национальной экономики	269,4	268,8	0,6
другие вопросы в области национальной экономики	1771,2	1583,5	219,3
жилищно-коммунальное хозяйство	1004,7	119,6	906,3
социально-культурные мероприятия	13754,2	3870,0	5818,0
обслуживание государственного и муниципального долга	525,4	415,6	121,7
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов РФ и	0,0	816,1	5,3

муниципальных образований			
Дефицит, профицит	554,4	665,3	447,6

Низкий уровень социальных расходов в федеральном бюджете определяется тем фактом, что подавляющая их часть обеспечивается с помощью территориальных бюджетов: 76 % на образование и здравоохранение, более 90 % на ЖКХ и более 70 % на социальную политику¹². Следовательно, можно оценить величину затрат на социальную сферу в консолидированном бюджете на уровне 11,2-11,7 % ВВП.

В Бюджетном Послании на 2011-2013 подчеркивается, что приоритетными направлениями бюджетных расходов должны быть сферы здравоохранения, образования, научных исследования и опытно-конструкторских разработок.

Реализация этого приоритета требует переориентации и повышения эффективности использования ресурсов не только федерального бюджета, но и бюджетной системы в целом.

Поддержание достойного уровня и максимально высокого качества жизни населения; обеспечение социальной безопасности отдельных социальных групп, регионов и страны в целом; поэтапное повышение социальных стандартов в отношении жилья, работы – все это должно быть решено для выполнения всех гарантированных Конституцией социальных гарантий.

Таким образом, несмотря на социальную ориентацию федерального бюджета проблемы бедности, материнства и охраны детей остаются актуальными.

Использованные источники:

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://rg.ru/2012/05/09/soc-polit-dok.html> (дата обращения 25.02.2016 г.).
2. Эффективность экономики России: Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/ (дата обращения 27.02.2016 г.).
3. Государственные финансы: Федеральное казначейство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm (дата обращения 27.02.2016 г.).

¹² Государственные финансы: Федеральное казначейство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm (дата обращения 27.02.2016 г.).

*Салихов М.Р.
студент гр. ГМУ-602
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор*

*ФГБОУ ВО БГАУ
Российская Федерация, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ЧС И ПРОИСШЕСТВИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В данной статье рассматривается место государственной политики в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и происшествий в процессе государственного управления. В статье раскрывается процесс управления в области государственной политики, направленной на предотвращение и ликвидацию ЧС и происшествий.

Ключевые слова: государственная политика, ликвидация ЧС, государственное управление, управляющее воздействие.

Государственное управление существует, чтобы познавать потребности и интересы управляемых объектов, оценивать и структурировать их, совершать действия по их практическому удовлетворению.

Атаманчук Г.В. определяет управленческое воздействие как целенаправленное, организующее и регулирующее влияние государственных и общественных институтов на деятельность и поведение других [2].

В современных условиях, когда риск возникновения чрезвычайных ситуаций различного характера продолжает оставаться высоким, когда тяжесть ежегодно имеющих место аварий, катастроф и стихийных бедствий имеет тенденцию к возрастанию, жизнь и здоровье человека являются главными ценностями, которые, к сожалению, невозможно ни заменить, ни компенсировать. Поэтому важнейшей задачей для государства является защита населения в чрезвычайных ситуациях, включая каждого человека. Реализация мер по защите населения от чрезвычайных ситуаций и их последствий невозможно без воздействия государственных органов и всего государства в целом.

Само по себе воздействие является завершающей частью всего процесса государственного управления.

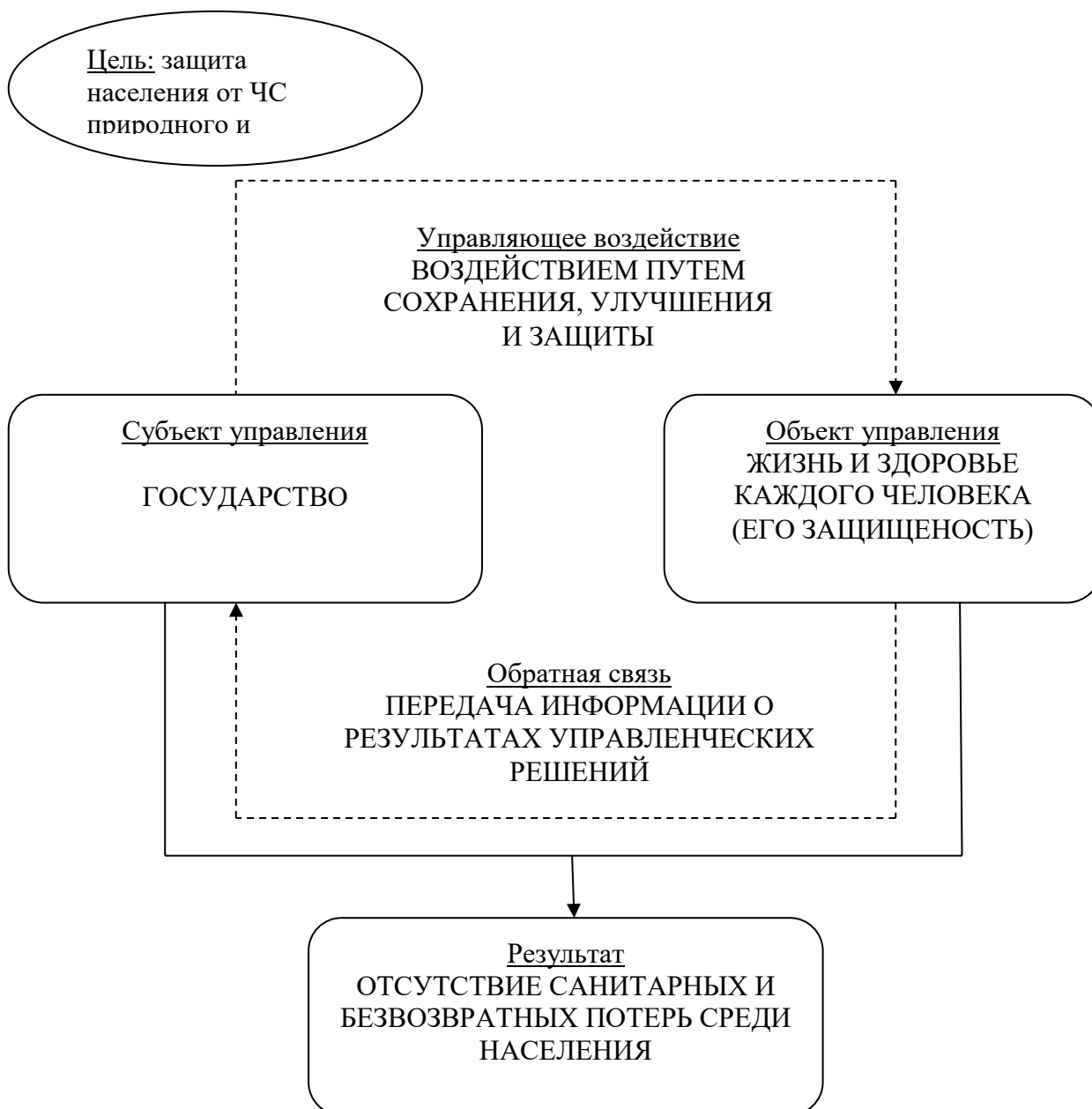


Рисунок 1.1 – Схема процесса управления в области государственной политики, направленной на предотвращение и ликвидацию ЧС и происшествий.

Данная схема полностью отражает систему государственного управления в области защиты жизни и здоровья каждого человека в условиях наступления либо ликвидации последствий происшествий, аварий стихийных бедствий.

Государственное управление в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и происшествий представляет собой специфический вид трудовой деятельности. Оно выделяется в особую разновидность труда. Каждый участник системы выполняет только часть общей работы, поэтому для достижения общего результата требуются усилия по соединению,

согласованию деятельности всех участников совместного трудового процесса. В этом качестве управление устанавливает общую связь и единство действий всех участников совместного процесса производства для достижения общих целей организации. Такова сущность этого процесса управления.

Конституция Российской Федерации, как наивысший нормативный правовой акт Российской Федерации провозглашает права и свободу человека высшей ценностью [4]. Государство и его политика направленная на предотвращение и ликвидацию ЧС, должна обеспечивать защиту населения, тем самым выступать гарантом сохранения жизни и здоровья каждого гражданина.

Безопасность населения в чрезвычайных ситуациях заключается в состоянии, при котором путем соблюдения правовых норм, выполнения экономических, инженерно-технических и других требований осуществления специальных мероприятий максимально снижается вероятность воздействия потенциальных опасностей на человека или группы людей, на их имущество и среду обитания при возникновении чрезвычайных ситуаций,

Таким образом, государственная политика, направленная на предупреждение и ликвидацию ЧС и происшествий, выступает инструментом управляющего воздействия в достижении цели по обеспечению и сохранности жизни и здоровья каждого гражданина Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Формирование современной концепции охраны здоровья. Тагирова И.Ф., Ханнанова Т.Р. / Электронный журнал NovaInfo – 2016. – Т.2. № 40. С. 183-186.
2. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления [Текст] : курс лекций, 4е изд. / Г.В. Атаманчук. – М.: Омега-Л, 2011г. – 584с.
3. Учение о социальных событиях как научная основа взаимодействия природы, общества, государства и права. Ханнанов Р.А. / Право и политика. 2010. № 3. С. 384-39
4. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 05.02.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф]
5. Харченко, Е.В. Система государственного и муниципального управления [Текст] : учебное пособие / Е. В.Харченко, Ю. В.Вертакова. М.: КноРус, 2011. – 272с.

Салихова С.Ф.
доцент
кафедра "Региональная экономика и управление"
Уфимский государственный университет экономики и сервиса
Фахрутдинова К. Н.
студент 4 курса
Уфимский институт (филиал)
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Уфа

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается международный лизинг и перспективы его развития. Рынок лизинга, как и банковская деятельность, приносит большие деньги владельцам компаний данных отраслей. В данной статье будут рассмотрены статистические данные для анализа, как по России, так и по миру лизинговых компаний, имеющих самые большие доходы.

Ключевые слова. Лизинг, статистика, мир, Россия.

Лизинговые отношения начали зарождаться в начале второй половины 20 века. Путем данного инструмента компании добивались увеличения производственной выработки продукции и получения актуального доступа к более совершенному виду оборудования. В итоге, организация, не имеющая большого финансового капитала, имеет возможность повысить свою конкурентоспособность в короткое время.

Тем не менее, по сравнению со современным этапом, и рынок лизинга, и уровень конкуренции, и уровень применения маркетинговых инструментов были на более низком уровне. И, как следствие, даже в сравнимых ценах, финансовые портфели являются выросшими в десятки раз.

Для анализа современного этапа развития рынка лизинга обратимся к статистике. В таблице 1 отображены основные экономические показатели на рынке России.

Табл.1. Статистика рынка лизинга в России. [1]

Наименование ЛК	Объем нового бизнеса за 2015г (сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, без НДС), млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса 2015г./2014г.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2015г., млн. руб.	Объем лизингового портфеля на 01.01.2016, млн. руб.
ВТБ Лизинг	77 699,0	-14,6%	91 508,6	417 615,0
"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	56 582,1	-6,0%	100 964,2	371 082,6
"Государственная	47 755,0	230,9%	84 868,0	216 637,5

транспортная лизинговая компания"				
"Сименс Финанс"	21 535,9	18,3%	32 359,9	28 728,0
Балтийский лизинг (ГК)	19 429,0	-1,7%	29 166,0	29 559,0
"ТрансФин-М"	18 778,0	-38,6%	37 485,0	266 336,0
CARCADE Лизинг	13 325,7	-28,6%	20 052,5	22 585,4
"РЕСО-Лизинг"	11 524,0	-11,2%	17 081,3	16 469,4
"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)	9 726,6	34,2%	15 224,4	10 284,4
"РЕЙЛ1520" (ГК)	7 913,0	-67,0%	4 817,0	19 866,0
"ЮниКредит Лизинг" и "Локат Лизинг Россия"	7 318,3	-8,0%	10 909,6	20 506,0
"Транслизинг-сервис"	7 199,0	-0,1%	1 836,0	4 728,0
"МКБ-лизинг"	7 134,0	38,3%	9 703,0	16 385,0
СТОУН-XXI (ГК)	6 363,3	-13,1%	9 875,8	9 174,9
Система Лизинг 24	5 791,6	-22,9%	8 343,5	11 710,0
"Фольксваген Груп Финанц"	4 109,7	35,1%	6 695,6	6 874,7
"Мэйджор Лизинг"	4 109,2	42,1%	6 802,5	7 376,4
Ураллизинг (ГК)	3 614,3	9,9%	5 483,4	4 624,3
"Северная Венеция" (ГК)	3 561,0	-27,6%	6 293,5	12 557,3

Как мы можем видеть, у 12 организаций против 7 произошло снижение потока прироста по сравнению с 2014 годом. Необходимо разобраться с причинами, приведшими к подобной ситуации. Данная разбивка изображена на рисунке 1.

Как отмечают эксперты, самой важной причиной уменьшения прироста рынка лизинга заключается в сокращении спроса в принципе (41%). Т.е. это может быть вызвано отсутствием возможности у компаний, нуждающихся в лизинге заключать договор с банком.

Следующая причина отмечается как низкая платежная дисциплина клиентов (39%). Т.е. компании не получают выплат по заключенным договорам и вынуждены более строго относиться ко всем потребителям.

На третьем месте находится сужение доступа к фондированию требуемого объема и срочности (18%). Т.е. банки, в случае необходимости, с большим трудом могут получить деньги из государственных и прочих официальных источников.

Оставшиеся 2% приходятся на свертывание программ господдержки из-за усиления спада в экономике.

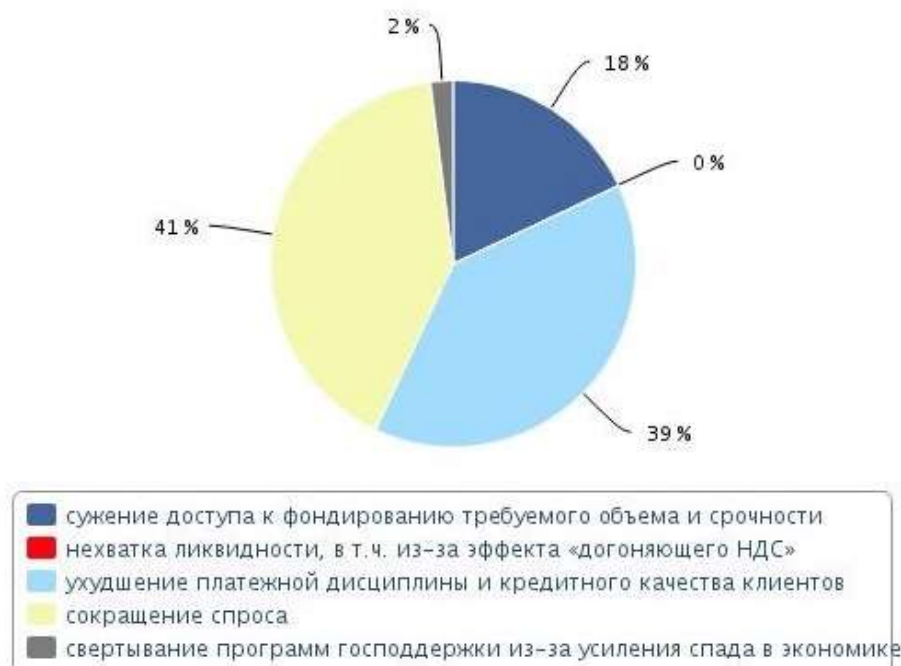


Рис.1. Градация возможных причин ухудшения ситуации на лизинговом рынке. [2]

Обратимся к мировой статистике. Согласно статье [3] мы можем узнать топ иностранных компаний, занимающихся лизинговыми операциями:

Ally Financial Inc. (США). За 2015 год совершила сделок на 17,7 миллиардов долларов.

GE Capital (США). За 2015 год совершила сделок на 17,2 миллиардов долларов.

Orix Corporation (Япония). За 2015 год совершила сделок на 9 миллиардов американских долларов.

Lombard North Central (Великобритания). За 2015 год совершила сделок на 7 миллиардов долларов.

Sociate Generate (Франция). За 2015 год совершила сделок на 5 миллиардов долларов.

Debis Financial Services (Германия). За 2015 год совершила сделок на 4,8 миллиарда долларов.

Как мы можем заметить, при курсе доллара в 2015 году ни одна компания, занявшая даже первые места в списке лучших в России, не смогла обойти по уровню прибыли указанную европейскую шестерку.

Следовательно, мы можем сказать, что европейский и американский рынок лизинга, по сравнению с Россией, является более конструктивным и адаптивным. Следовательно, следующие этапы захвата большей части рынка могут происходить лишь с использованием маркетинговых ходов и применением новых пакетов услуг, способных привлечь большее количество клиентуры.

В России же помимо перечисленных ранее мероприятий необходимо усилить воздействие на решение такой проблемы, как работа с клиентами по поводу составления лизингового договора. Это не только повысит прибыльность компании-лизингодателя, но и даст толчок к развитию экономики всей страны.

И, как окончательный вывод, в современных реалиях рынок лизинга может схлопнуться только в одном случае, если заинтересованные компании не будут иметь возможности его получить. Следовательно, при адекватных условиях данная сфера предпринимательской деятельности является крайне прибыльной.

Использованные источники:

1. http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing_2015_pre/
2. http://www.raexpert.ru/researches/leasing/opros_2015/
3. <http://top-work.ru/top-lizingovyih-kompaniy/>

Салюк Е.В.

магистр

Юго-Западный государственный университет

Россия, г. Курск

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассматриваются некоторые возникающие перед государством при импортозамещении в оборонной промышленности и предлагаются пути их решения. Автор статьи делает выводы о принятии необходимых мер со стороны государства.

Ключевые слова: импортозамещение, оборонная промышленность, экономика.

IMPORT SUBSTITUTION IN THE DEFENSE INDUSTRY

Salyuk Evgeny

Abstract. This article discusses some issues faced by the state with import substitution in the defense industry, and suggests ways of solving them. The author makes conclusions on the necessary measures by the state.

Keywords: import substitution, the defense industry and the economy.

Экономика военно-промышленного комплекса - специфическая часть экономики, обслуживающая защиту жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз.

Анализ системы управления экономикой военно-промышленного комплекса и реализация политики государства приводит к выводу о необходимости изменения управления экономикой внутри государства.

До недавнего времени экономическое развитие международных связей складывалось таким образом, что ужесточение конкурентных условий привело отечественные отрасли промышленности в большую зависимость от иностранных поставщиков, в том числе и в такой важной отрасли как

оборонная промышленность[1,С.1-2]. Рост импорта вытеснил с внутреннего рынка отечественные предприятия многих отраслей. Однако изменение геополитической обстановки наглядно показало необходимость обеспечения сырьём и материалами, электро-компонентной базой и различными комплектующими за счет собственного производства. Введенные экономические санкции со стороны западных стран, ставят вопросы импортозамещения и экономических последствий, преимуществ и рисков, возможностей и угроз для оборонно-промышленного комплекса страны и обеспечение ее безопасности[1,С.1-2].

Оборонная промышленность представляет собой один из важнейших компонентов экономики России. Она включает в себя промышленные предприятия и научные организации, занимающиеся исследованиями в нуждах обороны и созданием вооружения и военно-специальной техники и, как следствие, крупную сеть предприятий работающих в кооперации нижних степеней. В 2016 г. из каждых 100 руб. федеральная казна 19,2 руб. потратит на оборону и это наибольшая статья расходов государства в стоимостном выражении.

Наибольшая часть инноваций страны сосредоточена в оборонном комплексе, это передовые достижения в производстве и его организации, новые технологии и лучшие кадры (учёные, специалисты и рабочие). Ориентация на импортозамещение и связанную с ним модернизацию оборонной промышленности должна изменить всю промышленную направленность экономики России. Импортозамещение применительно к оборонно-промышленному комплексу представляет собой особый тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленный на защиту и развитие внутреннего производителя и обеспечение безопасности страны. Не стоит забывать, что развитие оборонного комплекса сильнейшим образом влияет на развитие производства гражданской продукции с ее многоотраслевой структурой, применяемой для внутреннего потребления и, как перспектива, поставок на экспорт.

Естественно, что импортозамещение в оборонной промышленности столкнется с рядом проблем, которые потребуют оперативного решения:

- Резкий отказ. Государство обязано разработать и ввести в действие программу компенсации для предприятий при сокращении производства, вызванного отказом от импортных комплектующих, сырья и материалов.
- Реальные возможности. Силовые министерства и ведомства наряду с министерствами промышленности и торговли, связи и коммуникаций и др. должны провести совместные работы с привлечением подведомственных организаций по восстановлению утраченного производства и устранению всех предпосылок мешающих его реализации. Осуществление программы по импортозамещению возможно только при выпуске продукции, которая способна конкурировать с импортными образцами, в таких отраслях, как авиационная, ракетно-космическая и

судостроительная. Следовательно, необходимо постоянно обновлять производственную базу оборонных предприятий и создавать условия для её постоянного модернизирования, добиваться высоких качественных и надёжных характеристик.

- Безопасность при переходе, но остаточном продолжении потребления импорта. Нормативная, финансовая, проектная, производственная информация должна быть надёжно защищена. Применяемое оборудование и программное обеспечение должны гарантировать отсутствие незадекларированных возможностей, негласного съёма данных, а также устойчивую работу независимо от санкций и других внешних обстоятельств. [2,С.1-2].

- Понимание исполнителей в важности. На всех степенях реализации плана импортозамещения должно быть чёткое понимание необходимости его выполнения, понимание краткосрочной и долгосрочной экономической стратегии государства. Отсюда вывод, направленная политика государства должна реализовывать все решения, как в теории, так и в практической деятельности.

Одним из чувствительных и показательных индикаторов технического совершенства военной техники является мировой рынок вооружения. Возможности оборонной промышленности России могут быть прослежены по положению на нем соответствующей продукции военного назначения. При увеличении заказом военной продукции поставляемой на экспорт государство сможет оценивать правильно ли направление проводимой политики.

В настоящее время Российская Федерация сохраняет высокую конкурентоспособность, несмотря на то, что утрачены многие технологии и значительная часть интеллектуального потенциала. Многие отечественные системы оборонного назначения по своим возможностям не уступают иностранным. Космическая и атомная деятельность России имеет черты, которые свойственны рыночной экономике. Растет удельный вес космической техники и услуг, выполняемых на коммерческой основе. Российская авиатехника так же способна конкурировать с иностранной, промышленность выпускает самолеты, часто превосходящие западные по ряду характеристик. Танкостроение успешно конкурирует с аналогами всего мира. Нельзя потерять завоёванный предыдущими поколениями авторитет, при правильной политики импортозамещения его можно преувеличить в разы.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что прежде, чем принимать решение по импортозамещению в оборонной промышленности необходимо: всесторонне изучить и взвесить накопленный опыт, научные наработки в своей стране и за рубежом; взвесить всевозможные варианты решений и всевозможные последствия; предусмотреть источники и формы финансирования, а так же заинтересованность исполнителей; провести предварительную оценку импортозамещающего производства; разработать импортозамещающие программы, как краткосрочный, так и долгосрочные; осуществлять целенаправленную политику государства на тесное

взаимодействие государство, наука, предприятия, бизнес.

Использованные источники:

1. Ершов А.Ю. Формирование импортозамещающей стратегии // *Фундаментальные исследования* № 8 (часть 2) 2015 <http://search.rae.ru/>
2. Стратегическое управление концепции импортозамещения промышленного производства / Ершова И.Г. // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 11-7. С. 1420-1424.
3. Проблемы импортозамещения в продовольственном комплексе / Бугорская А.Ю., Литвинова И.А // *Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование* сборник научных трудов Международной молодежной научно-практической конференции (17-18 ноября 2015 года) / Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО "Университетская книга", Курск, 2015 г. 1-й том.– с. 147-151.
4. Посохов А.И. Инновационное развитие строительной отрасли // *Поколение будущего: Взгляд молодых ученых: 2015* сборник научных статей 4-й международной молодежной научной конференции (19-20 ноября 2015 г.) в 4-х томах. 1-й том. Юго-Зап. гос. ун-т. – Курск, 2015. – С. 271-275.
5. Бедакова М.С. Проблемы и перспективы импортозамещения в электротехнической отрасли промышленности / Бедакова М.С. Ершов А.Ю., Зыборева И.Н. // *Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: сборник научных статей 5-й международной научно-практической конференции (29-30 декабря 2015 г.)* Юго-Зап. гос. ун-т. – Курск, 2015. - с. ЗАО «Университетская книга», в 2-х томах. 1-й том. – с. 39-44.

Самбулова М.Е.

*студент 2 курса магистратуры
факультет Туризма*

СПбГЭУ

Россия, г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF TOURISM

IN THE KARELIA REGION

Аннотация

Туризм – это та сфера экономики в Карелии, которая при наименьших затратах способна обеспечить эффективное использование специализированных ресурсов республики, а именно: этническое разнообразие, музеи-заповедники, ландшафты, творческий потенциал местного населения и близость к пограничным территориям с Евросоюзом. В связи с пониманием важности рекреационных ресурсов для социально-экономического развития Карелии правительство республики разработало целевую программу о развитии туризма на период 2012-2015 годы.

Наша статья посвящена осмыслению результатов внедрения данной

долгосрочной программы.

Annotation

Tourism it's the sphere of the economy of Karelia, which is able to make effective use of the specialized resources of the Republic, namely: ethnic diversity, museums, parks, landscapes, the creativity of the local population and the proximity to the border area with the European Union.

The article is devotes results introduction manifesto developments of tourism in Karelia in 2015 year.

Ключевые слова

Туризм, туристические комплексы, Республика Карелия, динамика развития, статистические данные.

Key words:

Tourism, complex of tourism, Kareliya, dynamics of development, statistics data.

Развитие туризма – это объединенные статистические данные, характеризующие состояние инфраструктуры, доходы и рентабельность туристских организаций, занятость населения в данном секторе и налоговые поступления от туризма. Проводя анализ развития туризма в республике, коснемся каждой из указанных характеристик.

Туризм в Карелии востребован на таких направлениях, как: курортно-оздоровительный; познавательный; экологичный и спортивный/экстремальный. Важными составляющими туристских услуг являются средства размещения, проанализируем динамику развития инфраструктуры туризма на их примере.

Таблица 1- Динамика средств размещения в Карелии, [2, с.142 и 6]

Категории средств размещения	2010	2013	2014
Коллективные	88	94	115
Индивидуальные	61	72	98

К коллективным средствам размещения относятся: гостиницы, санатории-профилактории, оздоровительные лагеря, гостинично-ресторанный комплекс, отель и горнолыжные базы. Индивидуальные средства размещения- это: туристическая деревня, загородный клуб, коттеджный комплекс и база отдыха. Как видим из приведенных в таблице 1 данных, наибольший рост за исследуемый период имеют индивидуальные средства размещения, что вполне объяснимо, ведь такие объекты являются ресурсоемкими. Индивидуальные средства размещения не требуют много инвестиционных средств. Оценивая достигнутые результаты целевой программы развития туризма в республике, можно утверждать, что задачи по строительству новых средств размещения выполнены наполовину. Так, в пункте 21 приложения №4 «Перечень перспективных туристских проектов в

Республике Карелия» к программе развития туризма на 2012-2015 годы было предусмотрено строительство базы «Тулема», включающей в себя 30 гостевых домов на 150 мест размещения и спа-комплекса. На сегодняшний момент «Тулема» представляет собой туристическую эко-деревню из 3 коттеджей общей вместимостью в 28 человек. В Пряжском муниципальном районе согласно пункту 22 предполагалось строительство гостинично-оздоровительного комплекса «Сосновый бор». На сегодняшний момент пгт Пряжа – это все еще инвестиционная площадка.

Динамика въездного туризма в Республике представлена на рисунке 1.

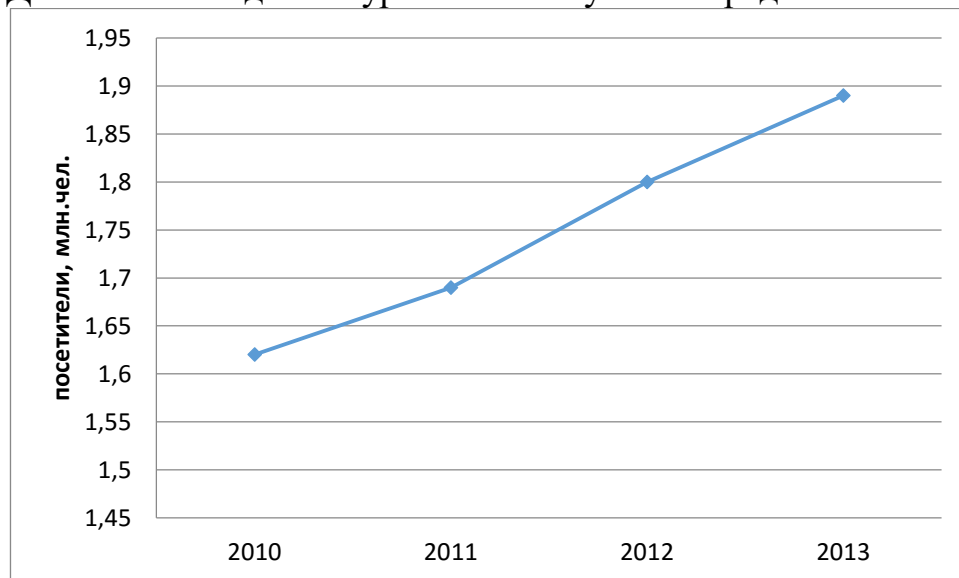


Рисунок 1- Общий туристический поток в Карелии, [5]

Анализ статистики структуры туризма в Республике убеждает в том, что фактически общий поток организованных туристов соответствует поставленным задачам.

Таблица 2 – Анализ динамики показателей въездного туризма Карелии, тыс. человек [1,5]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Фактические показатели Госкомитета по туризму	454	490	540	595	656
Прогнозные данные в целевой программы	460	490	540	595	655

Доходы туристических компаний превзошли ожидания только в 2013 году, а в остальные периоды фактическая рентабельность данного сектора соответствовала запланированным цифрам.[1,5]

Достойные экономические показатели развития туризма в Республике Карелия были бы невозможны при отсутствии государственной поддержки.

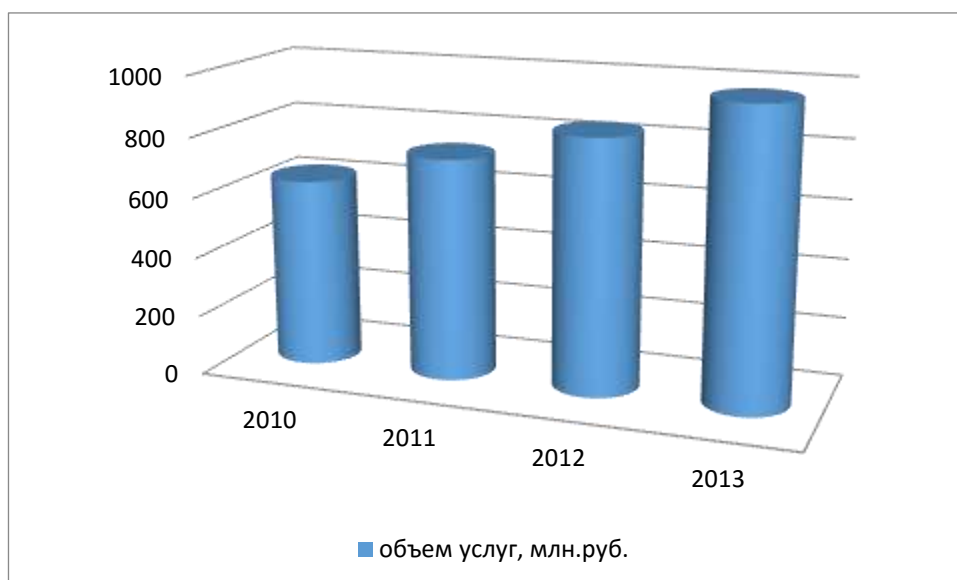


Рисунок 2 – Динамика туристских и гостиничных услуг в Карелии, [5].
Поставленные задачи в целевой программе развития туризма планировалось решать с помощью внебюджетных инвестиций.

Таблица 3- Динамика внебюджетных инвестиций в туристический сектор экономики Республики Карелия, млн.руб., [1,5]

Показатель объемов	2010	2011	2012	2013	2014
Запланированные объемы	480	510	560	615	690
Фактические данные	480	510	570	630	нет официальных данных

Как видим из приведенной статистики, существует тенденция превышения исполненных объемов инвестиций над плановыми показателями. Причем, в условиях дефицита бюджета предпринимаются попытки софинансирования значимых инвестиционных проектов. Так, в 2014 году Правительство Республики Карелия разработала инвестиционные предложения, в числе которых бальнеологический санаторий в урочище Хупонсуо, туристский комплекс в поселке Великая губа, горнолыжный комплекс «Спасская губа».[6]

Развитие туризма в Карелии имеет так называемый социальный эффект: в сферу туризма вовлекается все большее число работоспособного населения. Туристическая сфера способствует формированию перспективных рабочих мест.

Как видим из таблицы 4, решение поставленных задач в части занятости населения является не совсем успешным и здесь важную роль играет тот фактор, что туристы, по большей части, едут в известные культурные центры.

Таблица 4 – Социальная значимость развития туризма в Республике, [1,5]

Показатель социальной эффективности	2011	2012	2013	2014
Рабочие места туристической сфере, человек				
Запланированный показатель	2700	2890	3130	3430
Достигнуто при реализации программы	1800	1920	3000	3200

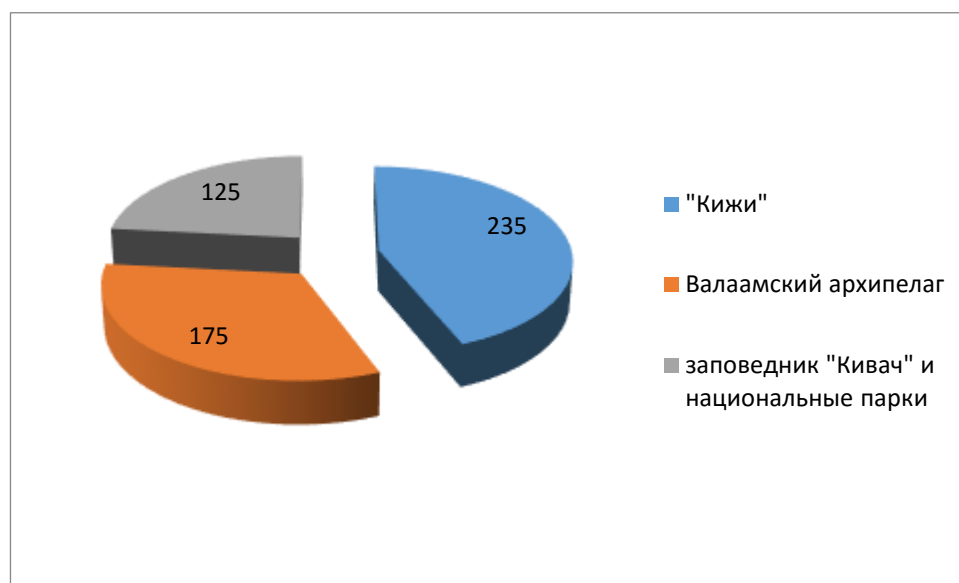


Рисунок 3- Посещение туристами основных туристических объектов в Республике Карелия.

Резюме. Туризм в Карелии динамично развивается, причем акцент сделан на реализации малых инвестиционных проектов. Определенные трудности возникают в связи с тем, что стоимость туруслуг довольно велика, а состояние инфраструктуры: дорог, количество средств размещения эконом-класса - неудовлетворительное.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Республики Карелия №372-П от 06.12.2012 «О долгосрочной целевой программе «Развитие туризма в Республике Карелия на 2012-2015 годы»»
2. Савельев Ю.В., Толстогузов О.В. Управление развитием туризма в регионе. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2011, с.141
3. Иванова Е.И., Нуйкина В.В.. Туристско-рекреационный потенциал Карелии.- Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск, 2011, с 109
4. Жукова А. В. Анализ динамики развития туризма в Республике Карелия // Молодой ученый. — 2016. — №4. — С. 382-384.
5. Федеральная служба государственной статистики. www.krl.gks.ru (дата

обращения 31.03.2016).

6. Официальный интернет портал республики Карелия.
<http://www.gov.karelia.ru> (дата обращения 31.03.2016)

Самородова И.А.

ст. преподаватель

Хребтова Д.Г.

студент 4-го курса

Волжский гуманитарный институт (филиал)

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

Россия, г. Волжский

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ РОССИЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: К ТЕОРИИ ВОПРОСА

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы управления ликвидностью российского коммерческого банка. Факторы возникновения проблем управления ликвидностью и пути их преодоления.

Ключевые слова: ликвидность банка, недостаточная ликвидность, избыточная ликвидность, проблемы управления ликвидностью.

Перед российскими коммерческими банками встают тактические вопросы определения оптимального объема и целесообразности привлечения заемных средств, а также размещения имеющиеся в его распоряжении средств, для обеспечения приемлемого уровня доходности по обязательствам и отсутствия нехватки ликвидных средств для ответа по обязательствам.

При построении программы управления финансами перед банками встает вопрос выбора между повышением надежности функционирования или увеличения доходности операций.

Состояние ликвидности банка во многом обуславливается организацией работы по ее управлению. Если фактическое значение нормативных коэффициентов ликвидности и платежеспособности намного больше, чем установленное минимальное допустимое, то деятельность такого банка будет оцениваться с точки зрения неиспользованных возможностей, для получения прибыли.

Управленцы российских коммерческих банков на практике применяют целую систему мер по поддержанию оптимального уровня ликвидности, который обеспечивал бы удовлетворение спроса клиентов банка на денежные средства и в то же время не снижал рентабельности активов и прибыль банка.

Среди проблем управления ликвидностью коммерческого банка, с которыми приходится наиболее часто сталкиваться управленцам, можно выделить:

- недостаточная ликвидность;
- избыточная ликвидность;
- изменчивость уровня ликвидности рынка;
- поддержание эффективного управления рискам;

- оптимизация ресурсной базы банка;
- издержки от управления ликвидностью;
- неопределенность позиций банка по проводимым платежам в каждый момент времени.

Проблема недостаточной ликвидности коммерческого банка может вызвать дефицит платежных средств, что неизбежно приведет к его неплатежеспособности. Но если недостаток ликвидности можно исправить путем вливания средств в банк и в банковскую систему в целом за счет государственных ресурсов, то проблема избыточной ликвидности преодолевается гораздо тяжелее.

С проблемой избыточной ликвидности сталкивается большинство российских коммерческих банков. Данная проблема является прямым следствием антикризисных мер, принимаемых государством и самими банками. Кредитование восстанавливается очень медленно из-за существования высоких финансовых рисков в стране и мире. Сегодня банки предпочитают работать с узким кругом качественных заемщиков. А заемщики, в свою очередь, стараются жить по средствам и сокращают размеры заимствований.

Избыточная ликвидность неблагоприятно может влиять на доходность банка, так как избыток денежных средств приводит к снижению ставок по кредитам, соответственно, процентные доходы банков падают. Банки не используя свободные ликвидные средства, теряют прибыль. Таким образом, банкам необходимо оптимизировать риски и преодолевать проблему избыточной ликвидности, поскольку из-за этого они имеют более дорогие ресурсы и дополнительные затраты на обслуживание этой ликвидности.

Успешное проведение операций во многом зависит от состояния финансового рынка, в связи, с чем уровень его ликвидности ставит перед банками следующую проблему повышения ликвидности и платежеспособности банка – изменчивость уровня ликвидности рынка. Наиболее остро такого рода проблемы возникают на неустойчивых рынках, в том числе и в России. Для таких рынков характерны нестабильность, недостаточное количество обращаемых финансовых инструментов и затрудненный доступ к ним для отдельных участников рынка. Перечисленные условия ограничивают заемную способность банка и служат препятствием для продажи активов, банк может оказаться не в состоянии привлечь на финансовом рынке дополнительную ликвидность.

Немаловажным фактором при решении проблем повышения ликвидности и платежеспособности банков является проблема поддержания эффективного управления рискам, когда эффективность управления основывается на четком представлении менеджмента о действующих процессах, о связях между процессами, взаимовлиянии процессов друг на друга и на остальные компоненты, формирующие организационный потенциал; на сформированном целостном представлении о состоянии кредитной организации в каждый момент времени; на системных знаниях о

рынке клиентов, рынке продуктов, деятельности конкурентов; на умении управленца использовать эти знания на пользу банка, прогнозируя возможные проблемные ситуации и планируя свои действия в соответствии со стратегией развития, заранее разрабатывая и реализуя предупреждающие меры к возможным (прогнозируемым) проблемным ситуациям [1].

Известно, что высокий уровень прибыльности связан с высокорисковыми операциями. Риск является показателем доходности операций банка. Чем выше неопределенность сделки, возможность понести в результате ее проведения издержки и чем меньше условий, при которых банк может обратить эти обязательства в денежные средства в любой момент, тем выше определяется уровень ее доходности, по сути являющийся «премией за риск». В этом случае величина косвенных убытков равна разнице между доходностью размещенных средств и доходностью вложений, которые банк мог бы осуществить.

В связи с растущим числом банкротств и просроченных ссуд усилилось внимание к адекватности банковского капитала. Регулирующие органы требуют роста банковского капитала, чтобы надежнее защищать вкладчиков и обеспечить жизнеспособность страховых фондов. Что создает следующую проблему, стоящую перед российским коммерческими банками в целях повышения ликвидности и платежеспособности – достаточность собственного капитала банка.

Потери от операций по управлению ликвидностью являются следующей проблемой, стоящей перед российским коммерческими банками. Между доходностью банка и его ликвидностью существует обратно пропорциональная зависимость. Противоречие заключается в характеристике ликвидности как способности банка своевременно выполнять требования клиентов, что при отсутствии четко установленных сроков для исполнения части обязательств и приоритетности соблюдения интересов клиентов перед интересами самого банка заставляет идти банк на дополнительные расходы. Можно выделить четыре основных источника таких расходов: размещение средств в высоколиквидные активы; привлечение средств для покрытия дефицита ликвидности с финансового рынка; размещение излишков ликвидности при неблагоприятной конъюнктуре рынка; продажа активов по стоимости ниже балансовой.

Некоторую долю в операциях банка составляют платежи по незапланированным операциям. Как показывает практика, для определения их величины многие банки используют статистические методы моделирования. Несмотря на это, данные методы моделирования имеют погрешность по прогнозируемым платежам и создают следующую проблему в повышении ликвидности – неопределенность позиции банка по проводимым платежам в каждый момент времени.

К основным причинам, создающим данную проблему, следует отнести: опасение клиентов по поводу устойчивости банка; ухудшение экономической конъюнктуры, затрагивающее финансовое положение многих участников

рынка; изъятие наиболее крупных депозитов банка; изъятие средств, связанных с сезонными колебаниями деловой активности кредиторов банка; всплески покупательной активности населения. В этом случае опасность для банков состоит в том, что существенный отток средств связан в основном или с ухудшением конъюнктуры финансового рынка, или с ухудшением состояния самого банка, то есть отток средств может дополнительно «накладываться» на снижение уровня ликвидности банка.

Как показывает опыт работы коммерческих банков, банки получают больше прибыли, когда функционируют грани минимально допустимых значений нормативов ликвидности, то есть полностью используют предоставленные им права привлечения денежных средств в качестве кредитных ресурсов. И в то же время особенности работы коммерческого банка, основывающего свою деятельность на использовании средств клиентов, создают необходимость применения показателей ликвидности и выполнения их. Максимальная ликвидность достигается при максимизации остатков в кассах и на корреспондентских счетах по отношению к другим активам. Но в этом случае прибыль минимальна. Максимизация прибыли требует не хранения средств, а их использования для выдачи ссуд и осуществления инвестиций [1].

Таким образом, существо банковского управления ликвидностью состоит в гибком сочетании противоположных требований ликвидности и прибыльности. Наиболее часто встречающимися проблемами управления ликвидностью банка являются проблемы недостаточной и избыточной ликвидности, изменчивость уровня ликвидности рынка, поддержание эффективного управления рискам; оптимизация ресурсной базы банка; издержки от управления ликвидностью; неопределенность позиций банка по проводимым платежам в каждый момент времени.

Использованные источники:

1. Аксиев Т.Т. Методы управления ликвидностью в коммерческих банках России // Электронный научный журнал. Управление экономическими системами - № 1. - 2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1101-2012-03-05-06-50-55> (Дата обращения 1.04.2016)

*Саркарова З.А.
студент 4-ого курса
Сазанов О.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

МЕРОПРИЯТИЯ, ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТРАНССЕРВИСЕЛАБУГА»

Аннотация

Бухгалтерская отчетность выполняет важную функциональную роль в системе экономической информации. Методологически и организационно отчетность является неотъемлемым элементом всей системы бухгалтерского учета и выступает завершающим этапом учетного процесса, что обуславливает органическое единство формирующихся в ней показателей с первичной документацией и учетными регистрами. Именно поэтому, большую значимость приобретают мероприятия, осуществляемые непосредственно перед формированием годовой отчетности. Каждый этап которого является важным, так как дает возможность выявить те или иные отклонения, выявить различного рода ошибки.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, инвентаризация, отчетный год, ошибки бухгалтерского учета.

В настоящее время одной из важных тем в системе бухгалтерского учета являются проблемы, связанные с составлением и предоставлением бухгалтерской отчетности. Это объясняется тем, что бухгалтерская отчетность является связующим звеном между организацией и другими субъектами рынка и недостаток информации, предоставляемой пользователям, может стать серьезным препятствием для развития деятельности организации.

Составлению бухгалтерской отчетности предшествует ряд предварительных мероприятий. Мероприятия, предшествующие заполнению форм бухгалтерской отчетности в ООО «ТрансСервисЕлабуга», представляют собой упорядоченную совокупность действий и методологических приемов, выполнение которых позволяет непосредственно приступить к составлению бухгалтерской отчетности. Перед составлением годовой отчетности ООО «ТрансСервисЕлабуга» осуществляют следующие мероприятия:

- 1) проводит инвентаризацию имущества и обязательств организации;
- 2) вносит исправления в учет, если в нем были допущены ошибки;
- 3) выполняет все бухгалтерские записи на синтетических и аналитических счетах, проверяет правильность этих записей;

4) проводит закрытие в конце года операционных счетов: калькуляционных, сопоставительных, собирательно-распределительных, а также счетов финансовых результатов;

5) проводит реформацию баланса; [1]

Порядок проведения инвентаризации и состав постоянно действующей инвентаризационной комиссии устанавливается приказом директора ООО «ТрансСервисЕлабуга». В состав инвентаризационных комиссий включаются представители администрации, работники бухгалтерской службы, другие специалисты.

В соответствии с п.1 ст. 11 Федерального закона № 402-ФЗ, активы и обязательства подлежат инвентаризации. Инвентаризации подлежат все активы ООО «ТрансСервисЕлабуга» независимо от их местонахождения и все виды финансовых обязательств. Кроме того, инвентаризации подлежат производственные запасы и другие виды имущества, не принадлежащие ООО «ТрансСервисЕлабуга», но числящиеся в бухгалтерском учете на забалансовых счетах (находящиеся на ответственном хранении, арендованные, полученные для переработки и др.), а также имущество, не учтенное по каким-либо причинам (п.1.3 Приказа № 49).

В случае выявления расхождений фактических данных, полученных в процессе инвентаризации с данными бухгалтерского учета, составляется сличительная ведомость «Сличительная ведомость результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей» (форма №ИНВ-19). В конце отчетного года результаты всех проведенных инвентаризаций обобщаются в ведомости учета результатов, выявленных инвентаризацией (форма №ИНВ-26). [2]

Выявленные ошибки в бухгалтерском учете ООО «ТрансСервисЕлабуга» подлежат исправлению. Исправительные записи вносятся в бухгалтерский учет на основании бухгалтерских справок, которые должны иметь обязательные реквизиты первичного документа. Порядок исправления ошибок установлен в ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», утвержденном приказом Минфина России от 28.06.2010 г.№63н. Ошибкой признается неправильное отражение (неотражение) фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности организации. Не являются ошибками неточности или пропуски в отражении хозяйственной операции, выявленные в результате получения новой информации об этой операции, которая была недоступна на момент отражения операции (п.2 ПБУ 22/2010). [3]

В соответствии с (п.2 ПБУ 22/2010) ошибки делятся на существенные и несущественные. Существенной признается ошибка, отношение которой к числовому показателю соответствующей группы статей бухгалтерского баланса ООО «ТрансСервисЕлабуга» (например, по группе статей Запасы, Кредиторская задолженность) или статьи отчета о финансовых результатах ООО «ТрансСервисЕлабуга» за отчетный период составляет не менее пяти процентов. В остальных случаях ошибка является несущественной.

Следующим этапом происходит закрытие счетов, которое осуществляют в следующей последовательности:

1) исчисляют себестоимость услуг вспомогательных производств и закрывают счет 23 «Вспомогательные производства»;

2) распределяются расходы будущих периодов, общепроизводственные и общехозяйственные расходы и закрываются следующие счета: 97 «Расходы будущих периодов», 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы»;

3) калькулируют себестоимость продукции основных отраслей производства и списывают затраты со счета 20 «Основное производство»;

4) осуществляют списание затрат с позиции 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»;

5) производятся записи на счетах по учету капитальных вложений, определяется финансовый результат от деятельности организации, и закрываются счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы», распределяется прибыль и закрывается позиция 99 «Прибыли и убытки»; [4]

Последним этапом, перед составлением годовой отчетности ООО «ТрансСервисЕлауга» является реформация баланса, которая осуществляется в два этапа:

1) закрывают счета, на которые в течение года учитывались доходы, расходы и финансовые результаты деятельности организации (счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы»);

2) финансовый результат за отчетный год включают в состав нераспределенной прибыли или непокрытого убытка. Для этого сальдо по счетам 90 и 91 переносят на позицию 99 «Прибыли и убытки». Последней записью отчетного года счет 99 закрывается на позицию 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»;

Все операции по закрытию счетов находят отражение в Главной книге. Здесь они отражаются отдельной строкой. Заключительные записи, вошедшие в журналы-ордера за декабрь, делают в Главной книге в составе оборотов за этот месяц. Сальдо на 1 января по счетам в Главной книге выводят с учетом оборотов за декабрь и заключительных записей. Затем составляют заключительный баланс на 1 января.

В заключении, хотелось бы сказать, что бухгалтерская отчетность является одним из основных элементов бухгалтерского учета, высшей формой обобщения и детализации информации, накопленной на счетах бухгалтерского учета, правильность и достоверность которой зависит от мероприятий, предшествующих формированию бухгалтерской отчетности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете», утвержденный ГД РФ от 06.12.2011г. №402-ФЗ;
2. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» МФ РФ от 6.07.99 №43н;
3. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской

(финансовой) отчетности организаций» и другие.

4. В.И. Щербакова. - М. Теория бухгалтерского учета: Учебник. ИНФРА-М, 2015. - 352 с. (стр. 295-301)

5. Ровенских, В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник для бакалавров / В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. - 2013. (стр. 280-284)

**Седов И.С., к.соц.н.
Монтажный колледж
Россия, г. Саратов**

КОСМОС И АТОМ

Ключевые слова: история, космос, ракеты, атомная бомба, конструкторы, гонка.

В данной статье анализируются некоторые моменты противостояния нашей страны и США, в том числе в области ракетно-ядерных вооружений.

I.S Sedov

SPACE AND ATOM

Keywords: history, space, rockets, atomic bomb constructors race.

This article analyzes some of the moments of confrontation in our country and the United States, including in the area of nuclear arms.

Вместо предупреждения

Я абсолютно солидарен с А. Паршевым и также весьма скептически отношусь к переговорам о сокращении всяческих вооружений. Что неэффективно - не станет применяться, даже если никаких договоров и соглашений на данный счет не существует. А что эффективно – обязательно будет применено!

Проблема Хиросимы была вовсе не в том, что не существовало запрета на атомную бомбу, подчёркивает А. Паршев. Был четкий и категорический запрет Гаагской конвенции 1907 года (Приложение, п. 22, 23) – «Нет оправданий для неограниченных разрушений или нападений на гражданских лиц и гражданские объекты как таковые». Нагасаки хотя бы являлся военно-морской базой...

Здесь, полагаю, никак нельзя обойти вниманием тот факт, что созданием нашего ракетно-ядерного «щита» и, тем самым, спасением Отечества от атомного апокалипсиса, уготованного нам Западом, мы обязаны (как пишет один из современных литераторов-исследователей) по самому крупному счёту четверым людям: научным гениям Сергею Королёву и Игорю Курчатову; человеку исключительной воли Иосифу Сталину и непревзойдённому управленцу-организатору двадцатого века Лаврентию Берия. - «Можно как угодно судить двоих из этой четвёрки с моральных позиций, но это свершение у них не отнять никому».13

И ещё. Поколению нынешних молодых людей, как правило, знакомы первый космонавт Земли Ю. Гагарин и основоположник русской

¹³ Калашников М. Битва за небеса. М.: Крымский мост-9д, Форум.- С.471.

практической космонавтики конструктор С. Королёв, однако не очень известны имена других «ракетно-космических Богов» нашего Отечества: М. Янгеля (создателя суперакеты «Сатана» - по натовской классификации СС-18), В. Челомея («отца» выдающейся ракеты-носителя «Протон», летающей по сей день!), В. Уткина (конструктора уникальных ракет шахтного базирования и ракет для боевых железнодорожных комплексов).

Мало известны и те космические академики, которых сплотил вокруг себя великий менеджер науки С. Королёв: «главный двигателю» В. Глушко, конструктор пусковых установок В. Бармин, создатель автоматики Н. Пилюгин, «главный радист» М. Рязанский, «главный гироскопист» В. Кузнецов (так называемая «великолепная шестёрка» - первый состав королёвского Совета Главных конструкторов).

В то время, а это конец пятидесятых, перед нашей страной стояла задача невероятной важности – создание носителя ядерного оружия, способного поражать цели на территории неуязвимой доселе Америки. Наиболее реалистичным вариантом была та самая королёвская «семёрка» (баллистическая ракета Р-7, заводской индекс 8К71), которая вознесла в космос первого человека Земли. С. Королёв, к тому же, возглавлял работы и по космическому кораблю.

За неполные три года удалось не только разработать саму конструкцию ракеты, но и сотворить необходимую производственную и испытательную базу, построить наземные сооружения для обеспечения её пусков (именно тогда появился знаменитый Байконур, о существовании коего мы узнали через «энное» количество лет). Затем королёвскую баллисту Р-7 нужно было «сосватать» за курчатовский ядерный заряд...

Практически вся вторая половина прошлого, двадцатого века прошла под знаком ядерного противостояния двух мировых супердержав — СССР и США.

Советский Союз, ведя тяжёлую и кровопролитную войну с Германией, был вынужден, помимо исследований в области расщепления атомного ядра, заниматься ещё и разработкой и производством обычных вооружений для достижения быстрой победы над врагом — в отличие от США, которые практически не участвовали в активных боевых действиях и могли все силы и средства бросить на создание атомного оружия, а затем и ракетно-космической техники, сконцентрировав у себя (ввиду особого стечения исторических обстоятельств) лучшие умы человечества.

На территории Североамериканских Соединённых Штатов уже давно находился молодой учёный, эмигрировавший из некоей средиземноморской страны, охваченной фашизмом, и за несколько лет до войны открывший цепную ядерную реакцию. Это был профессор института ядерной энергетики университета в Чикаго Энрико Ферми (итальянец, женатый на еврейке), вошедший в историю как «отец атомной бомбы». Там же проживал и другой не менее великий физик-теоретик, бежавший из некоей центральной европейской страны, охваченной нацизмом, с чьего письма-

предупреждения президенту Ф. Рузвельту и начался знаменитый «Манхэттенский проект» со своим главным аванпостом – сверхсекретной лабораторией Лос-Аламос в предгорьях заштатного одноимённого городка в Нью-Мексико. Звали его Альберт Эйнштейн.

После окончания Второй мировой войны США оказались в положении единственного полноценного победителя. За время глобального конфликта у них скопилось семьдесят пять процентов мировых запасов валютного золота. В стране, на территорию которой не упало ни одной бомбы, где не взорвался ни один снаряд, была развита сверхмощная экономика. Армия США была вооружена самым современными средствами войны. Лишь наличие СССР омрачало эту радужную картину. Но Советский Союз лежал в развалинах. Были разрушены промышленность и сельское хозяйство, города и сёла, мы на долгие годы стали страной вдов и инвалидов. Казалось, «Рах Americana» можно будет установить быстро, повсеместно и навсегда. Из побежденной Германии американцы вывезли конструкторов ракетного оружия вместе с его образцами и с технической документацией. С 1946 по 1952 год в США (штат Алабама) работала команда Вернера фон Брауна, штурмбанфюрера СС, ставшего руководителем американской ракетной программы.

А вообще-то создателями ракетного оружия считаются индусы. Они первыми применили его против английских колонизаторов в южной Индии в 1799 году. Это были реактивные снаряды массой от 3 до 6 кг и дальностью действия 1,5 – 2,5 км. В начале девятнадцатого века пороховые ракеты различного устройства стояли на вооружении русской армии и в армиях ряда других стран. Однако затем нарезная артиллерия полностью вытеснила их. В двадцатом веке, в предвоенные годы, лишь в СССР и Германии вплотную занимались ракетным оружием.

В Советском Союзе основным направлением являлась разработка ракет поля боя. Однако, при обилии энтузиастов, при наличии богатейших традиций (чего стоят только работы Кибальчича и Циолковского!), сказывалось отсутствие необходимой материальной базы. Лишь в ходе **сталинской индустриализации** (в 1933 году), из двух полуофициальных исследовательских групп – газодинамической лаборатории (ГДЛ) в Ленинграде и группы изучения реактивного движения (ГИРД) при ОСОАВИАХИМе в Москве – был создан Реактивный НИИ (РНИИ).

Но главная американская ставка в послевоенные годы по-прежнему делалась на стратегическую авиацию (т.е. на Б-29 «Superfortress», бомбившие Хиросиму и Нагасаки). Запланированные тогда Пентагоном атомные бомбардировки СССР не были осуществлены только потому, что Советская Армия, до этого разгромившая гитлеровский Рейх, представляла собой чересчур мощную силу. Наши солдаты и офицеры, обладавшие колоссальным боевым опытом и вооруженные очень эффективной «фронтовой» техникой (почти без преувеличения лучшими в мире танками, артиллерией и авиацией), тогда не имели себе равных. По расчетам американских военных стратегов, в случае конфликта советские танковые

колонны выходили на берега Атлантики, к Ла Маншу, на седьмой день боевых действий в Европе, сметая всё на своём пути и тем самым сводя на нет любые достижения американской стратегической авиации (была такая популярная в узких кругах песня на известный мотив: «Танки, в Париже танки! - И вот уж в Сене тонут янки...»).

В отличие от Америки в СССР сразу же были высоко оценены перспективы ракетного оружия дальнего действия. 13 мая 1946 года Совет министров СССР принял постановление № 1017-419 направленного на кардинальное ускорение развития реактивного вооружения. Высшим правительственным органом управления работами стал Специальный комитет по реактивной технике при Совете министров СССР. На него возлагалось рассмотрение и представление на утверждение председателю Совета министров СССР (И. Сталину) планов и программ развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, определение и утверждение потребности в денежных ассигнованиях и материально-технических ресурсах, контроль за выполнением министерствами и ведомствами заданий правительства и принятие совместно с соответствующими министрами и руководителями ведомств оперативных мер по обеспечению своевременного выполнения указанных заданий. Спецкомитет обязывался представить на утверждение Сталину план НИОКР на 1946–1948 годы, предусматривающий в качестве первоочередной задачи воспроизведение с применением отечественных материалов дальнобойной управляемой ракеты типа Фау-2 и зенитной управляемой ракеты «Вассерфаль». На практике это значило, что единственный захваченный в побежденной Германии компетентный ракетчик, Г. Греттруп, заместитель В. фон Брауна по электронике, с помощью ряда других немецких инженеров должен был воссоздать техническую документацию немецких ракет А-4. Одновременно, коллективу КБ (будущее ОКБ-1) С. Королёва, который находился в составе НИИ-88, созданного на базе артиллерийского завода №88, расположенного на подмосковной станции Подлипки (ныне г. Королев), было поручено проектирование уже отечественных ракет с учетом немецкого опыта.

Первое испытание советской копии ракеты А-4 состоялось 18 октября 1947 г. Ракета пролетела 206,7 км. Всего за октябрь–ноябрь 1947 г. было произведено одиннадцать пусков, из них пять успешных. По результатам испытаний коллектив С. Королёва создал первую советскую дальнюю ракету Р-1, близкую к А-4, но более надежную. Эта ракета стартовала 17 сентября 1948 г. и была принята на вооружение в ноябре 1950 г. Следующей за Р-1 ракетой, созданной в СССР, была ракета Р-2. Её разработка началась в 1948 году, а в ноябре 1951 года ее также поставили на вооружение. В развитие уже сделанного, в апреле 1947 г. правительство СССР ставит задачу выйти на дальность полёта ракет в 3 тысячи км. Проект новой ракеты Р-3 с дальностью 935 км был утвержден в декабре 1949 г. Планировалось начать ее испытания в октябре 1951 г., но проектные проработки показали, что, несколько изменив

ее конструкцию, можно достаточно быстро получить качественно новую изделие, ракету Р-3А с дальностью более 1000 км. Ее испытания запланировали на октябрь 1951 г. Однако задача усложнилась с появлением советского ядерного оружия. Теперь требовалось, минуя экспериментальную стадию, сразу создать боевую ракету, способную нести значительно более тяжелый груз – атомную бомбу.

Впервые ядерная боеголовка была установлена на баллистическую ракету средней дальности Р-5М, разработанную С. Королёвым, В. Глушко, Н. Пилюгиным.

Одноступенчатая ракета Р-5М была принята на вооружение летом 1956 года. Она снабжалась боеголовкой мощностью 300 килотонн. Отклонение от цели у этой ракеты составляло 3,7 километра.

Двигатель её, как и все ракетные двигатели, выпущенные до середины 70-х годов, был жидкостным, в качестве топлива использовался этиловый спирт (и жидкий кислород в качестве окислителя).

Использование топлива на основе этих компонентов обуславливало и основной недостаток данной ракетной системы. Так как жидкий кислород очень быстро испаряется, то ракету нельзя было хранить долгое время в заправленном состоянии, поэтому её заправляли непосредственно перед применением.

Но, помимо ракет средней дальности, крайне необходимы были межконтинентальные баллистические ракеты, способные достичь и поразить цели на территории США.

Именно таковой и стала ракета Р-7, королёвская «семёрка», на которой (повторюсь) слетал Юрий Гагарин! В апреле 1957 года она была готова к испытаниям, которые прошли 15 мая этого же года на полигоне Тюра-Там (Байконур).

Двухступенчатая ракета Р-7 могла нести моноблочную головную часть мощностью до 3 мегатонн. В качестве горючего для разгонного и маршевого двигателей использовалось двухкомпонентное топливо, состоящее из переохлаждённого жидкого кислорода и технического керосина.

Перед стартом ракету доставляли с технической позиции на железнодорожном транспортно-установочном лафете и монтировали на массивное пусковое устройство. Весь процесс предстартовой подготовки длился более двух часов.

Комплекс получился довольно громоздким и достаточно уязвимым. К тому же, ракета в заправленном состоянии могла храниться не более 30 суток (из-за применяемых компонентов топлива).

К началу Карибского кризиса (октябрь 1962 года) на боевом дежурстве стояло всего несколько десятков ракет.

Но на смену им уже шли ракеты нового поколения! В 1967 году была принята на вооружение ракета РС-10 (СС-11).

Свой ядерный заряд мощностью в 1 мегатонну (или три «головы» по 200 килотонн каждая) она могла нести на расстояние свыше 12 тысяч километров.

Несмотря на её устаревание и в настоящее время у Америки нет от неё защиты. Она заходит на цель (территорию США) с Юга, огибая Землю через Южный полюс. А все системы ПВО и ПРО США ориентированы на Север и на Восток (ох и велика же наука военная География!).

Но самой страшной для американцев была и остаётся система РС-20 (СС-18), названная ими звучным именем «Сатана». Ракета разрабатывалась специально для нанесения ответного массированного ядерного удара, поэтому защищена от электромагнитного излучения и других неблагоприятных факторов ядерного взрыва. Её шахтная установка выдерживает прямое попадание 25-килотонного заряда. Сама же РС-20 способна нести на себе 8-10 боеголовок индивидуального наведения мощностью по пол-мегатонны на расстояние до 15 000 км с точностью попадания в 350 метров.

Также был и второй вариант головной части — моноблочный, который предусматривал оснащение 25-мегатонной термоядерной головной частью.

Ракета устанавливалась в транспортно-пусковой контейнер, который помещался в шахтную пусковую установку повышенной защищённости. Подготовка к старту занимала очень мало времени. «Сатана» несла на себе до 1000 кило различных средств противодействия противоракетной обороне противника: тяжёлых и лёгких ложных целей, дипольных отражателей радиолокационного излучения, станций постановок помех. К 1990 году у Советского Союза имелось 308 ракет СС-18 (РС-20).

«Сатанинский» залп (т.е. ответный удар одними только РС-20 (СС-18) уничтожал Америку в прах, дотла, до «груд радиоактивной щёбёнки»!

Части, вооружённые РС-20 (СС-18), дислоцировались на южном Урале (сорок шесть ракет в Каргалах и шестьдесят четыре – в Домбаровском); тридцать – вблизи Новосибирска и ещё шестьдесят четыре – в Красноярском крае. Сто четыре «изделия» находилось в Казахстане (две ракетные дивизии, шестнадцать полков), где в мёртвой, безводной местности русские люди создали два рукотворных оазиса с командными пунктами, жилыми домами на четыре с половиной тысячи квартир, сетью современных дорог. Всё это в девяностые досталось степным баям от «елбасы», а шахты полностью освободили от ракет...

Делалось это чудо-оружие на днепропетровском заводе Южмаш (Украина) – предприятии высочайшей культуры производства. На вооружении эта ракета (впервые заступившая на боевое дежурство в 1975 году) простояла до середины 1980-х годов, когда была заменена усовершенствованной ракетой Р-36МУ.

Ракеты Р-36МУ (усовершенствованная «сатана») являются самыми мощными и самыми надёжными межконтинентальными баллистическими ракетами в мире (к примеру, в 1997 году с полигона на Байконуре была запущена ракета, девятнадцать лет простоявшая на боевом дежурстве, и запуск прошёл успешно!).

Нами по достоинству были оценены не только перспективы ракетного

оружия. Мы делали кое-что ещё... Например, когда (в 1981 году) президент США и бывший второсортный голливудский артист Ронни Рейган побоялся отправить Советский Союз на свалку истории, спецназ нашего Главного разведуправления провёл сногшибательную операцию, осуществив ядерно-диверсионный рейд через американское западное побережье в Скалистые горы, в северные штаты Монтана и Сев. Дакота, где находилась основная часть наземных пусковых комплексов межконтинентальных баллистических ракет «янки» (откуда по кратчайшей, через полюс, ракеты достигали бы территории СССР – опять военная География).

В непосредственной близости от шахт МБР были установлены небольшие ядерные фугасы, дабы в момент начала войны против СССР стартующие по-миномётному «Минитмен-2» и «Минитмен-3» были опрокинуты ударной волной ядерных взрывов малой мощности (ракеты, запускаемые методом «миномётного старта», вылетают из шахты и на короткое время зависают в воздухе, пока не включатся двигатели первой ступени. В этот миг они особенно уязвимы и достаточно давления ударной волной в 0.3 атмосферы на квадратный метр, чтобы завалить «Минитмены» набок).

Советские специалисты рассчитали: для этого надо установить примерно в десяти километрах от ракетных позиций переносной (ранцевый) ядерный заряд. Каждый такой заряд-ранец имел сейсмодатчик, реагирующий на сотрясение почвы в момент старта ракет.

Русская диверсионная группа, вышедшая из чрева дизель-электрической подлодки, на незаметных для радаров надувных лодках высадилась на американское побережье около Сиэтла (штат Вашингтон) – девять человек, с прекрасно сработанными документами американского образца, залегендированные под восточноевропейских эмигрантов (что снимало вопросы по поводу акцента у некоторых членов команды) – добралась до места назначения, собрала взрывное устройство, включила радиолокационную линию и скрытно ушла. В нужный миг по сигналу со спутника фугасы приводились в боевую готовность.¹⁴ Славяне миролюбивы, однако...

Наше миролюбие и благорасположение проявлялось и в те отдельные периоды истории, когда «русский паровой каток» (выражение А. Паршева) мог раскатать Европу в плоский блин и насадить на всех её землях свой порядок, свою культуру. Досталось бы и заокеанскому «дяде Сэму».

Только один пример. В начале 50-х годов СССР получил огромное военно-стратегическое преимущество перед США. После успешного осуществлённого термоядерного взрыва каждая советская атомная бомба, с помощью специальной технологии использования лёгкого изотопа лития, превращалась в термоядерную. Взрывная сила запасов атомных бомб в Советском Союзе практически сразу увеличивалась в 1000 раз, в то время как

¹⁴ Калашников М. Крещение огнём. Алтарь Победы.-М.: ФОЛИО,2008.-С.4-5.

в США она оставалось на прежнем уровне.

«Если даже допустить, - писал П. Капица, - что американские запасы активного продукта для бомб в то время были в несколько раз больше, чем в СССР, то всё же несомненно, что при помножении на 1000 атомная мощь СССР в сотни раз превосходила атомную мощь США. Можно с уверенностью сказать, что такого решающего военного преимущества по своему масштабу одной стороны над другой не знала история (конечно, не считая колониальных войн). Это положение длилось 7 месяцев».15

И ни разу за указанное время, как подчёркивает О. Платонов, мы не попытались воспользоваться своим преимуществом! Все наши усилия всегда были направлены только на то, чтобы сдержать западного агрессора, обезопасить свою страну и свой народ, не дать в обиду дружественные державы и оказать помощь более слабым. Все устремления Северо-атлантиды, замешанной на тысячелетней (этнорелигиозной) ненависти к Руси и русским16, сводились к поиску возможностей их уничтожения!

В послужном списке Запада несколько попыток покончить с нами самым радикальным способом, не исключая атомных бомбардировок. Однако покончить с нами долго не удавалось – пока мы знали, что являемся потомками древних русичей (полян, древлян, дреговичей и кривичей), наследниками суворовских и румянцевских чудо-богатырей, солдат Бородина и матросов Синопа, бойцов и командиров Рабоче-Крестьянской Красной Армии! Пока знали и помнили...

*Селезнева С.А.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Муравьева Н.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедры «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский Государственный университет
Россия, г. Волжский*

**К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ДОМАШНИХ
ХОЗЯЙСТВ
TO THE QUESTION ABOUT MANAGING HOUSEHOLD
FINANCES**

Аннотация. В данной статье управление финансами домашних хозяйств рассматривается как процесс, предусматривающий последовательную реализацию ряда управленческих функций: планирования, организации и контроля.

¹⁵ Платонов О. Бич Божий.-М.: Алгоритм.-С.328-329.

¹⁶ Под словом «русские» автор подразумевает велико-русов, мало-русов и бело-русов.

Ключевые слова: финансы домашних хозяйств, управление финансами домашних хозяйств, планирование, организация, контроль

Abstract. In this article, the management of household finances is seen as a process providing for a consistent implementation of several management functions: planning, organization and control.

Keywords: finances of a household, managing the finances of a household, planning, organization, control

Домашние хозяйства являются полноправными субъектами финансово-экономических отношений в силу того, что они располагают различными размерами и формами собственности как «факторами собственного воспроизводства, оформляя и представляя это и как сбережения, и как доходы, стараясь максимизировать их совокупную полезность» [1]. Домашние хозяйства распоряжаются собственными ресурсами, осуществляя их реструктуризацию. При этом осуществляют этот процесс они посредством принятия коллективных решений, т.е. управляя расходом и поступлением денежных ресурсов и принимая во внимание конкурирующие цели и риски.

В общем виде управление финансами домашних хозяйств включает в себя следующие элементы:

- формирование капитала хозяйства, определяемого как получение дохода всеми его членами;
- расходование денежных средств на потребительские нужды;
- накопление денежных средств для использования их в будущем на различные цели.

Кроме того, управление финансами домашних хозяйств целесообразно рассматривать в разрезе управленческих функций, реализуемых прочими экономическими субъектами, а именно: планирования, организации и контроля.

Так, реализация функции планирования по выделенным выше элементам осуществляется следующим образом. На первом этапе домашние хозяйства планируют будущие источники и величину предполагаемого к получению дохода, который зависит от индивидуальных доходов всех работающих членов домашнего хозяйства (их заработной платы, предпринимательского дохода и прочих источников). От размера будущего совокупного дохода домашнего хозяйства зависят прочие финансовые решения, а именно: решения по поводу формирования структуры своих будущих расходов.

Основным элементом управления финансами каждого домашнего хозяйства является нахождение оптимального соотношения между потреблением и накоплением (сбережением) денежных средств, которое определяется индивидуальными целями, задачами и мотивацией отдельных его членов. Соответственно, планирование на этом этапе предполагает принятие финансовых решений по поводу величины потребляемой и сберегаемой части полученной в определенном периоде дохода.

Кроме того, использование денежных средств, превышающих непосредственные потребительские нужды, предусматривает различные варианты, как минимум, это:

- приобретение материальных благ, находящихся в личной собственности членов семьи (например, квартиры или автомобиля);
- накопление денежных средств посредством использования услуг различных финансовых институтов (коммерческих банков, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов и т.п.);
- инвестирование финансовых ресурсов в различные активы, приносящие доход: в предприятия реального сектора экономики либо в интеллектуальные активы членов домашнего хозяйства (в образование).

Следует отметить, что в домашних хозяйствах, как правило, не составляют конкретного плана денежных доходов и расходов, что является отражением неформального характера принимаемых решений. Как отмечает Бутаков В.К. [2], эти особенности в значительной мере являются следствием того обстоятельства, что финансовые решения принимаются домашними хозяйствами, исходя не только из экономических целей (рост доходов домохозяйств, экономия затрат и пр.), но и социальных (воспитание детей, повышение уровня образования, обеспечение условий полноценного отдыха).

Тем не менее, элементы планирования присутствуют на каждом этапе принятия тех или иных финансовых решений. И это связано главным образом с необходимостью учета различных рисков, под которыми понимается возникновение ситуаций, снижающих уровень жизни домашнего хозяйства и его отдельных участников, обусловленных воздействием как внешних (рост уровня инфляции, девальвация национальной валюты, рост риска утраты сбережений), так и внутренних по отношению к отдельному домохозяйству (ухудшение здоровья, кража имущества, потеря работы и пр.) факторов.

Также элементы планирования наблюдаются и при построении взаимоотношений домашних хозяйств с отдельными финансовыми организациями для размещения активов и привлечения дополнительных финансовых ресурсов; организациями для осуществления платежей и расчетов; организациями, оказывающими посреднические и консультационные услуги; налоговыми органами и пр. [3]

Отдельные аспекты финансового планирования при взаимоотношениях с другими организациями проявляются в следующих видах:

- привлечение кредитных ресурсов с планированием возможности своевременного возвращения основного долга и процентов по нему;
- налоговое планирование, предусматривающее своевременность уплаты налоговых платежей, возможности получения налоговых льгот (например, грамотное использование социальных и имущественных налоговых вычетов); возможные налоговые последствия в результате осуществления определенных операций;
- принятие решений в отношении возможности страхования жизни, здоровья, имущества и т.д.

Таким образом, реализации функции планирования является неизменным атрибутом управления финансами домашних хозяйств.

Управленческая функция организации финансов домашних хозяйств проявляется посредством реализации определенных мероприятий, осуществления запланированных мероприятий и заключения соответствующих договоров:

- приобретение имущества;
- покупка ценных бумаг предприятий;
- покупка/продажа иностранной валюты;
- взятие / погашение кредита;
- заключение договора страхования жизни, имущества;
- вложение денежных средств в открытие / развитие собственного бизнеса и т.д.

Заключительный этап – этап контроля (также как и при управлении финансами в коммерческих организациях) предусматривает оценку полученных результатов на предмет достижения поставленных целей, общий смысл которых заключается в максимизации благосостояния участников домашнего хозяйства и реализации их конкретных изначально сформулированных задач.

Использованные источники:

1. Экономическая природа финансов домашних хозяйств // Финансы и кредит. – 2008. – №21(309). – С. 35–38.
2. Бутаков В.К. Оптимизация финансов домашних хозяйств в современных условиях // Финансы и кредит. – 2010. – №38 (422). – С. 70–75.
3. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовая система домашнего хозяйства // Финансы и кредит. – 2013. – №6(534). – С. 2–9.
4. Осипова Т.Ю. Система финансового планирования в домашних хозяйствах // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – №359. – С. 135–138.

*Семенова Е.В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Предпринимательство
и управление в сфере услуг и рекламы»
Иркутский государственный университет
Комарова П.А.
студент 3 курса
факультет сервиса и рекламы
Россия, г. Иркутск*

БАНКОСТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Статья посвящена такому инструменту развития финансового рынка России как банкострахование. Тема банкострахования очень актуальна на данный момент, поскольку это новая и перспективная взаимная

деятельность банковского и страхового секторов. В данной статье рассматриваются взаимоотношения банков и страховых компаний в наше время, проблемы и тенденции в данном инструменте и пути развития банкострахования.

Ключевые слова (банкострахование, страховые компании, банки, страховые продукты, проблемы и тенденции)

На современной этапе развития финансовых институтов в России достаточно активно в процессе продаж страховых продуктов участвуют банки. На практике такое взаимодействие носит название «банкострахование». По своей сути банкострахование представляет собой сотрудничество банков и страховых компаний по нескольким направлениям: страхование заемщиков банков, объектов залога и рисков самих банков (рис. 1).



Рис. 1. Классиф

Рис. 1. Классификация банкострахования (составлено автором)

Банки посредством взаимодействия со страховыми компаниями диверсифицируют свою деятельность. Часто они получают дополнительный охват рынка финансовых услуг путем не только сотрудничества со страховой компанией, но и создания собственной структуры — страховой компании. При этом страхователями выступают клиенты банка. Благодаря совмещению банковских и страховых услуг становится возможным организация «финансового супермаркета», предоставляющего физическим и юридическим лицам одновременно страховые, банковские и инвестиционные финансовые услуги. В этой связи, в рамках нашего исследования более подробно рассмотрим вопросы, связанные с взаимодействием данных институтов в части продаж страховых продуктов

в банках в России.

В процессе реализации страховых продуктов на рынке наибольшее участие принимает канал посредников, который представлен такими организациями как банки, страховые агенты и брокеры, медицинские учреждения, почта и прочие организации (рис. 2).

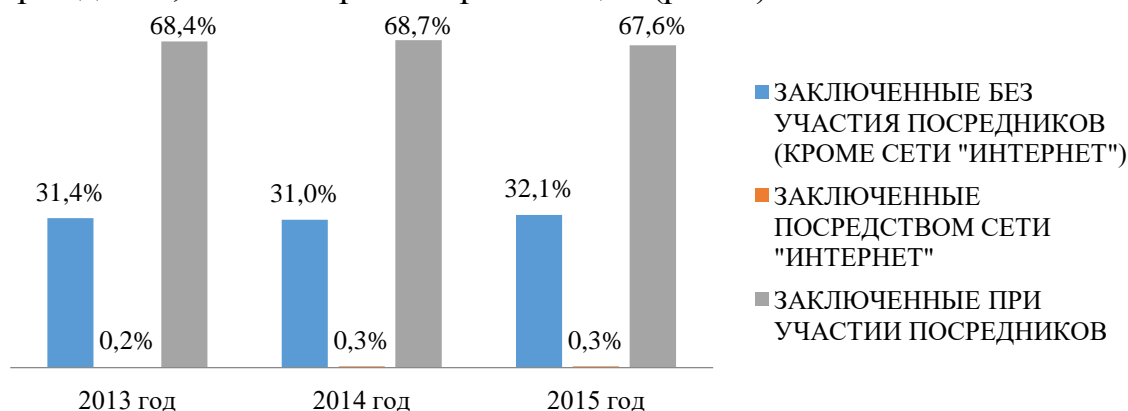


Рис. 2. Динамика объема страховых премий в разрезе каналов продаж в 2013-2015 гг.* [составлено по данным ЦБ РФ]

Известно, что страховые компании за дистрибуцию страховых продуктов выплачивают партнерам (страховым и нестраховым посредникам) комиссионные вознаграждения (рис. 3.).

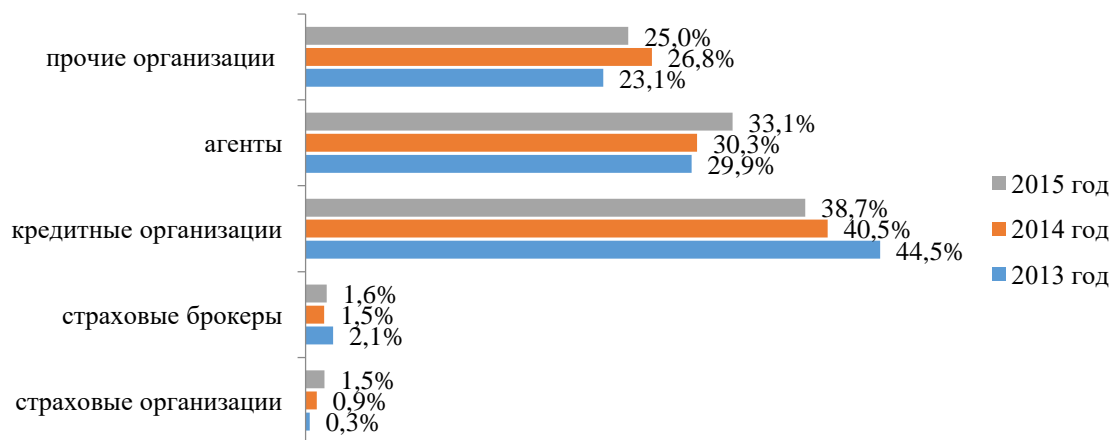


Рис. 3. Динамика размера комиссионных вознаграждений в 2013-2015 гг.* [составлено по данным ЦБ РФ]

Данные, представленные на рис. 3 свидетельствуют о том, что наибольший размер комиссионных вознаграждений приходится на кредитные организации – в среднем 40-45% от страховой премии. В настоящее время банки являются одним из главных поставщиков клиентов для страховых компаний. Тенденция такова, что рост объема страховых премий по страхованию в целом обусловлен активным наращиванием объемов банковского кредитования, что в итоге ставит страховой сектор в зависимость от банковского сектора на отечественном финансовом рынке. В этой связи банки «диктуют» свои правила страховым организациям в части высоких комиссионных вознаграждений, тем самым улучшая рентабельность своего

бизнеса за счет дополнительных доходов от небанковской деятельности. В результате вытекает серьезная проблема. Для того чтобы банк получил высокие проценты от продаж, а страховая компания смогла отвечать по своим обязательствам перед страхователями, она повышает страховые тарифы на свои продукты. При такой ситуации потребители финансовых услуг вынуждены приобретать страховые продукты по завышенным ценам в целях получения кредита. Следствием этого является негативное отношение потребителей к институту страхования, что приводит в дальнейшем к сокращению потребительского спроса на страховые продукты.

Результатом такой тенденции явился приток на страховой рынок страховых компаний, являющихся структурной частью одноименных банковских групп: «Сбербанк Страхование Жизни», «Открытие Страхование жизни», «СIV Life», «Райффайзен Лайф» и др. При этом в большей степени такие страховые компании осуществляют свою деятельность по страхованию жизни, поскольку в настоящее время страхование жизни активно развивается и является самым рентабельным видом страхования (табл. 1).

Таблица 1

ТОП-10 страховых компаний по страхованию жизни в 2015 г.*

Место	Название	Объем премии по страхованию жизни за 2015 г., тыс. руб.	Темп роста, %	Доля отказов в выплате, %
1	Сбербанк Страхование Жизни	43 874 151	20,3	28,9
2	Росгосстрах Жизнь	19 670 678	74,9	0,5
3	Альфа Страхование жизнь	13 161 769	32,8	16
4	Ренессанс Жизнь	12 210 744	-0,8	15,5
5	CIV Life	6 492 487	36,8	0,8
6	ВТБ Страхование жизни	6 467 218	3870,2	4,8
7	Райффайзен Лайф	3 640 543	8,9	2
8	Открытие Страхование жизни	2 948 328	88,5	0
9	PPF Страхование жизни	2 701 926	5,3	5,5
10	Ингосстрах Жизнь	917 229	342,1	1,2

*[Страховой портал «Страхование сегодня»]

Страховые компании, составляющие с банком крупнейшие финансовые группы – «Сбербанк Страхование Жизни» и «ВТБ Страхование жизни» занимают лидирующие позиции по объемам премий и темпам их роста в ТОП-10 на страховом рынке. При этом «Сбербанк страхование жизни», несмотря на наибольшую долю страхового рынка по страхованию жизни, имеет самый высокий процент отказа в выплате страхового обеспечения – 28,9%. Это неблагоприятный фактор, поскольку сказывается на доверительном отношении потребителей к финансовым институтам в целом. У «ВТБ страхование жизни» следует отметить самый высокий темп роста страховых

премий – 3 870,2%, что также позволило ему стать одним из лидеров.

Лидер страхового рынка – «Росгосстрах-жизнь», собрав второй по размеру объём премий по страхованию жизни, имеет достаточно высокий темп роста – 74,9% и один из низких показателей по отказам в страховых выплатах – 0,5%. Следует отметить, что таких хороших значений по оцениваемым показателям никто из десятки лидеров достичь не сумел.

На наш взгляд, такая связь страхового и банковского бизнеса оказывает существенное влияние на развитие отечественного финансового рынка в целом, особенно в части развития долгосрочных накопительных финансовых продуктов. Банки все больше заинтересованы в продажах инвестиционных продуктов по страхованию жизни, сочетающих накопительные и рискованные потребительские свойства финансовых услуг. Клиенты могут не только осуществлять накопления денежных средств для будущих целей, но и финансово защитить себя по рискам «смерть» и «дожитие». Это способствует развитию финансовой грамотности граждан, их отношению к необходимости осуществлять долгосрочные накопления. В свою очередь, создание и реализация таких продуктов способствует аккумуляции финансовых ресурсов, необходимых для развития экономики страны.

Помимо обозначенных проблем и тенденций выделим общие проблемы, которые оказывают влияние на развитие отечественного финансового рынка:

- Высокие риски при взаимодействии банков и страховых компаний.

При организации сотрудничества банков и страховых компаний важно учитывать и минимизировать все риски, которые связаны с контрагентом: репутационные, финансовые, юридические и т. д.

Вслед за экспертами финансового рынка считаем, что развитию честных деловых отношений данных финансовых институтов будет способствовать создание и принятие закона «О банкостраховании», который будет закреплять их права и обязанности при взаимодействии, а главное – регулировать ценовую политику в отношении реализуемых финансовых услуг. Это очень важно – создать прозрачность и доверие в отношениях с потребителями.

Для снижения рисков банков и страховых фирм необходимо постоянно совершенствовать продуктовую линейку банкострахования, применяя клиентоориентированный подход при разработке новых продуктов.

- Низкий уровень спроса населения на страховые услуги.

В сформировавшейся экономически нестабильной обстановке на финансовом рынке России спрос на страховые продукты является низким, объем страхового рынка не превышает 1,3% ВВП страны¹⁷. При этом важным является учет интересов потребителей финансовых услуг. Банки в настоящее время реализуют классические рискованные страховые продукты – страхование рисков заемщиков при потребительском и ипотечном кредитовании (кредитное страхование). Продажи продуктов по накопительному

¹⁷ Рассчитано на основе данных ЦБ РФ и Федеральной службы государственной статистики

страхованию жизни посредством банкострахования в настоящее время развиваются активно, но пока не перекрывают объемов кредитного страхования.

Усиленное развитие рынка банкострахования может быть при условии роста эффективности и качества продаж. Перекрестные продажи должны быть оптимизированы, а главное – доступными по стоимости для клиента. Должно идти масштабирование бизнеса, учитывающего интересы всех сторон взаимоотношений: потребителя, страховой компании, банка, инвестора и др.

Известно, что социальная защита населения в России находится на низком уровне, поэтому приумножение страховой защиты граждан посредством банкострахования пойдет на пользу всему обществу.

- Низкий уровень финансовой грамотности населения.

Развитию рынка банкострахования мешает низкая степень развития финансовой культуры населения. Россияне нередко воспринимают страхование при кредитовании как денежную нагрузку к кредиту, прибавочное обязательство, которое нужно исполнить, чтобы одобрили кредитную сделку. Для сравнения, за рубежом заемщики и в целом потребители финансовых услуг стремятся обезопасить себя от потенциальных рисков (потеря работы, здоровья, жизни, имущества) по кредиту посредством страховой программы, предлагающей банком, или независимо в страховой компании. Также россияне не приучены осуществлять планирование личных финансов (семейных бюджетов), все доходы тратят на текущее потребление, не создавая при этом финансовую «подушку безопасности» на непредвиденные жизненные ситуации в будущем.

По нашему мнению, страховым компаниям при партнерстве с банками необходимо вести просветительскую работу с потребителями на тему необходимости, роли и сущности финансовых (страховых и банковских) услуг, а также делать такие продукты прозрачными и понятными для потребителя.

Для того чтобы банкострахование действительно стало эффективным инструментом развития российского финансового рынка, необходимо решение обозначенных выше проблем, а также реализация мер, обозначенных Центральным Банком России в официальном проекте «Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг.»:

1. Совмещение внутри кредитных организаций и банковских групп банковских и небанковских финансовых продуктов (кредитное страхование и накопительные продукты по страхованию жизни), а также взаимодействие кредитных организаций с иными финансовыми организациями, что способно обеспечить:

- повышение доходности финансовых институтов за счет разработки новых продуктов на стыке банковских страховых продуктов и услуг;
- повышение конкурентоспособности страховой и банковской отраслей за счет расширения продуктового ряда с целью удовлетворения потребностей клиентов в небанковских финансовых услугах (накопительное

страхование жизни);

- дополнительное привлечение финансовых ресурсов в экономику страны;
- совершенствование систем управления рисками (например, страхование банковских рисков).

2. Развитие системы защиты прав потребителей финансовых услуг, что благоприятно скажется на повышении финансовой грамотности и активности россиян.

3. Повышение доступности финансовых услуг для всех по уровню доходов категорий граждан.

Таким образом, сочетание продуктовых линеек банков и страховых компаний способно оказать высокий синергический эффект в развитии финансового рынка России.

Использованные источники:

1. Лучшие страховые компании 2015 года по работе с физическими лицами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sravni.ru/novost/2016/3/28/luchshie-strakhovye-kompanii-2015-fiz-lica/> (дата обращения: 29.03.2016)
2. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг. ЦБ РФ: проект ЦБ РФ от 19.02.2016 [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf (дата обращения: 29.03.2016).
3. Страхование сегодня [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.insur-info.ru> (дата обращения: 25.03.2016).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : офиц. сайт / Росстат. – М., 2001. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.03.2016).
5. Шепелин Г.И. Теоретические основы и тенденции развития банкострахования в современной России / Г.И. Шепелин, Погосян Э.О., Трофимова В.В. // «Экономика и социум» (электронный журнал) – 2015. – №6(19). – Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_19/Shepelin.pdf
6. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrId=insurance_industry (дата обращения: 25.03.2016).

*Сергеева А.М.
студент, 4 курс
Курский государственный университет
Россия, г. Курск*

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: в статье определяется сущность оценки стоимости коммерческого банка, выявляются заинтересованные в оценке стороны, а также анализируются специфичные черты банковской деятельности, которые необходимо учитывать при проведении оценки.

Ключевые слова: стоимость коммерческого банка, специфика оценки, оценка стоимости коммерческого банка.

Оценка стоимости коммерческого банка – комплексное понятие, которое может подразумевать как расчет и обоснование стоимости банка в качестве единого имущественного комплекса, так и отдельных его элементов – капитала, активов, обязательств. Стоимость коммерческого банка становится одним из самых важных показателей, отражающих эффективность его деятельности.

Заинтересованы в оценке банка следующие субъекты [2,с.14-16]:

1. Менеджмент банка. Для руководства и управляющих банка оценка его стоимости позволяет разработать планы развития финансового института, разместить акции или провести их дополнительные эмиссии, оценить эффективность управления.

2. Собственники. Владельцы и акционеры банка используют оценку стоимости, принимая решения о продаже, реструктуризации, укрупнении компании или альтернативном использовании своих средств.

3. Другие кредитно-финансовые институты и кредиторы. Оценка стоимости используется ими для оценки финансовых возможностей, финансового состояния и устойчивости партнера и его платежеспособности.

4. Инвесторы. Оценка стоимости осуществляется с целью определения эффективности вложения средств в данный финансовый институт.

5. Государственные органы. Их интерес обусловлен обеспечением стабильности работы банков и финансовой отрасли в целом. Оценка стоимости банков в данном случае используется для начисления различных налогов, для судебных целей, а также в случаях ликвидации.

6. Фондовые биржи, рейтинговые и информационные агентства. Стоимость банка используется ими, как правило, для расчета рейтингов, индексов и т.п., а также позволяет проверить обоснованность котировок ценных бумаг и цен сделок купли-продажи банка или его части.

Для оценки стоимости коммерческого банка в целом применяются те же подходы, что и для оценки бизнеса, однако необходимо обращать внимание на специфику банковской деятельности.

Банковская система РФ характеризуется жестким контролем со стороны

Банка России и других государственных органов. Это выражается в многоплановой отчетности, проверках, требованиям по резервированию, поддержание на определенном уровне значений обязательных нормативов, характеризующих достаточность капитала, ликвидность банка, его платежеспособность и др. Кроме того, банковский бизнес подлежит обязательному лицензированию, что подчеркивает особый статус данной деятельности. Требования к структуре собственного капитала и активов с учетом рисков, закреплённые в документах Базельского комитета, также имеют большое значение для оценки стоимости коммерческого банка.

Коммерческие банки должны обладать значительно более высоким уровнем ликвидности по сравнению с другими финансовыми институтами. Это обуславливает характерную структуру активов и пассивов, в которой разделы баланса соответствуют по срокам и размеру уровню, обеспечивающему достаточную ликвидность. Данная особенность определяется тем, что банки аккумулируют наиболее подвижную часть денежных ресурсов в экономике.

Для банков характерна небольшая доля собственного капитала в пассивах (около 10%), в то время как привлечённые и заёмные средства имеют значительную долю. Для сравнения доля собственных средств у промышленного предприятия составляет 40-80%.

Коммерческие банки также характеризуются невысокой долей операционной прибыли в капитале. Владелец банка под прибылью может понимать не только разницу между текущими доходами и расходами, но и разницу между ценой приобретения банка и ценой его продажи. В то время как второе может значительно превышать первое. В настоящее время нацеленность на максимизацию стоимости, а не текущего финансового результата является оправданной, однако затрудняет получение достоверного значения стоимости банка только на основе балансовых показателей [3].

Следует отметить, что в создании стоимости банка большое значение имеют нематериальные активы, такие как, качество управления, организационная структура, квалификация персонала, гарантии по страхованию вкладов и пр.

В оценке стоимости коммерческого банка также необходимо учитывать ряд специфических рисков, которые характерны для банковского бизнеса. Можно назвать следующие виды банковских рисков: риск невозврата кредита, процентный, операционный, валютный, рыночный риски, риск снижения ликвидности, политические риски, риск потери деловой репутации и др.

Кроме того, для банковского бизнеса характерна специфическая форма учета, которая существенно отличается от традиционных форм финансовой отчетности.

Таким образом, все перечисленные особенности формируют специфику банковского бизнеса, которую необходимо учитывать при его оценке.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N395-1 (ред. от 13.07.2015) "О банках и банковской деятельности" //Консультант Плюс
2. Секачев С.А. Оценка стоимости кредитных организаций и финансовых институтов: учебное пособие – Москва, 2010. – 85 с.
3. Долгов М.А. Процесс оценки стоимости коммерческого банка и его особенности// Вестник ВГУ. – 2014. –№2.–С.67-74

*Серебренникова А.А.
студент 4 курса*

направление «Экономика»

Кузнецова М.Н., к.э.н.

*научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»*

Северный (Арктический) федеральный университет

имени М.В. Ломоносова

Россия, г. Северодвинск

К ВОПРОСУ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ: РОССИЙСКАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

Аннотация: в статье раскрывается понятие "финансовые результаты", рассматриваются международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и РПБУ в области раскрытия информации о финансовых результатах, проводится сравнительная характеристика национальных и международных стандартов.

Ключевые слова: финансовые результаты; доходы и расходы; МСФО и РПБУ.

Abstract: the article reveals the concept of financial results, discusses the international financial reporting standards (IFRS) and Russian accounting regulations, in the area of disclosure of information on financial results, comparative characteristics of national and international standards.

Keywords: financial results; income and expenses; IFRS and RAS.

Финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разность между доходами и расходами. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Наиболее важным среди показателей являются показатели прибыли, которая является залогом эффективной работы предприятия.

Учет финансовых результатов строго регламентирован законодательством РФ. В настоящее время согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете», утвержденному 06.12.2011 № 402-ФЗ сложилась пятиуровневая система нормативного регулирования [1].

Таблица 1- Нормативные документы для раскрытия информации о финансовых результатах

Уровни нормативных документов	Виды нормативных документов
Законодательный уровень	Федеральный закон «О бухгалтерском учете», утвержденный 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014 № 344-ФЗ); Налоговый кодекс Российской Федерации, часть II, от 05.08.2000 г № 117 - ФЗ (в ред. от 01.04.2016);
Федеральные стандарты	ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (в ред. от 06.04.2015); ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (в редакции приказа Минфина РФ 06.07.1999 № 43н, с изм. от 08.11.2010 № 115н); ПБУ 9/99 «Доходы организации» утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 32н (в ред. от 06.04.2015); ПБУ 10/99 «Расходы организации» утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015); ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» (в редакции приказа Минфина России от 19.11.2002 г. № 114н., с изм. от 24.12.2010 № 186н).
Отраслевые стандарты	Отраслевые стандарты, которые устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.
Рекомендации в области бухгалтерского учета	Разъяснения и письма отраслевых органов управления (прежде всего Минфина России и ФНС России) не обязательны к применению всеми организациями, а носят рекомендательный характер.
Стандарты экономического субъекта	Внутренние рабочие документы организации (Устав предприятия, Приказ об учетной политике организации, а так же должностные инструкции, положение о бухгалтерской службе).

Процесс глобализации мировой экономики, необходимость в большей информационной открытости международных рынков капитала, расширение инвестиционных возможностей изменили требования к финансовой отчетности. Такими требованиями стали международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) - совокупность общепринятых требований классификации, признания, оценки объектов учета, а также систематизация показателей финансово-хозяйственной деятельности для формирования финансовой отчетности хозяйствующих субъектов.

К настоящему времени Совет по международным стандартам финансовой отчетности выпустил 41 стандарт, связанных с бухгалтерским учетом и отчетностью. Отметим основные МСФО по изучаемой проблеме: МСФО-8 «Учетная политика. Ошибки и изменения в расчетах», МСФО-18 «Выручка».

МСФО (IAS) 18 «Выручка» действует в РФ до 1 января 2017 года в связи с Приказом Минфина России от 21.01.2015 № 9н о вступлении в силу МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Новый стандарт

по выручке направлен на кардинальное изменение модели признания выручки по договорам с покупателями. Одной из главных задач МСФО (IFRS) 15 стало уменьшение так называемого разрыва между подходами к учету выручки [2,3].

Новый порядок учета выручки затронет такие отрасли, как строительство, особенно в плане долгосрочных строительных договоров, телекоммуникации и информационные технологии (программное обеспечение). В новом стандарте подробно расписано, когда доход следует признавать единовременно, а когда в течение периода.

Стандарт также содержит руководство в отношении учета и отражения стоимости исполнения и получения договора, в том числе обстоятельства, при которых такие расходы должны капитализироваться. Затраты, которые не отвечают критериям, должны учитываться по мере возникновения. Основные отличия и особенности признания выручки по МСФО (IAS) 18 и МСФО (IFRS) 15 представлены в таблице 2.

Таблица 2- Основные отличия и особенности признания выручки по МСФО (IAS) 18 и МСФО (IFRS) 15

МСФО 18	МСФО 15
Отдельные модели для договоров на строительство, товаров и услуг.	Единая модель для обязательств по исполнению условий договора: выполнение обязательств в течение периоды времени; выполнение обязательств в конкретный момент времени.
Акцент на риски и выгоды.	Акцент на контроль.
Ограниченное руководство по учету многокомпонентных договоров, переменного возмещения, лицензий.	Расширенное руководство по разделению элементов, распределению цены операции, переменному возмещению, лицензиям, опционам, договорам обратной покупки.

Итак, МСФО 15 устанавливает всеобъемлющую концепцию для определения момента признания выручки и ее размера. Основной принцип состоит в том, что доход компании признается таким образом, чтобы отразить передачу товаров и услуг покупателю или заказчику на сумму, которая, как ожидается, будет причитаться компании в обмен на эти товары и услуги.

Проведем сравнительную характеристику ПБУ 9/99, ПБУ 10/99 и МСФО 18 (таблица 3, таблица 4) [4,5].

Таблица 3- Сравнительная характеристика ПБУ 9/99 и МСФО 18

Критерий сравнения	РПБУ 9/99	МСФО 18	Комментарии
<i>Критерии признания</i>	Сумма выручки может быть определена; Увеличение экономических выгод организации; Доходы в большинстве случаев признаются по методу начисления.	Сумма выручки может быть надежно оценена; Увеличение экономических выгод организации Понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно	Существенных различий в учете доходов не возникнет. Международные стандарты не содержат требований об обязательном документальном подтверждении выручки.

		оценены.	
Классификация доходов	Доходы от основной деятельности и прочие доходы.	Классифицируются по экономической сущности на доходы от основных видов деятельности и прочие доходы.	

Таблица 4- Сравнительная характеристика ПБУ 10/99 и МСФО 18

Критерий сравнения	РСБУ 10/99	МСФО	Комментарии
<i>Критерии признания</i>	Сумма расхода может быть определена; Уменьшение экономических выгод; Расходы в большинстве случаев признаются по методу начисления.	Сумма расхода может быть надежно измерена; Уменьшение будущих экономических выгод. Расходы признаются по методу начисления.	МСФО нет обязательного документального оформления расходов. В российском бухучете есть возможность учитывать расходы по кассовому методу.
Классификация расходов	Расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.	Статьи расходов, которые возникают в процессе обычной деятельности организации; Статьи расходов, которые не связаны с обычной деятельностью.	МСФО лишь упоминает о наличии общепринятой практики разделения расходов.

Таким образом, условия признания выручки по российским стандартам практически полностью идентичны международным правилам.

Применение международных стандартов финансовой отчетности помогает внешним пользователям принимать экономически рациональные решения. Для того, чтобы привлечь иностранные инвестиции, российскому предприятию следует подготовить бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с международными стандартами.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014 № 344 -ФЗ);

2. МСФО (IAS) 18 «Выручка», 25.11.2011 введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.12. 2015 № 217 н;
3. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 21.01.2015 N 9н;
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н(в ред. от 06.04.2015));
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н(в ред. от 06.04.2015));

*Серин-оол Ч. Д.
студент 5 курса
ЗФО*

*Маркова Г. И.
научный руководитель, старший преподаватель
Тувинский государственный университет
Россия, г. Кызыл*

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Эффективное функционирование организации в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от обоснованности и качества принимаемых управленческих решений.

Профессиональный экономист, бухгалтер, руководитель предприятия должны не только знать общие тенденции развития организации в новых экономических условиях, но и понимать, каким образом действие основных экономических законов проявляется на уровне конкретного хозяйствующего субъекта. Они должны хорошо владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного анализа и уметь применять их на практике.

В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа[1].

Общую методику понимают как систему исследования, которая одинаково используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных отраслях национальной экономики.

Частные методика анализа более конкретна, представляет собой конкретизируют общую относительно к определенным отраслям экономики, к определенному типу производства или объекту исследования.

Любая методика анализа представляет собой совокупность приемов исследования, применяемых для изучения определенных хозяйственных процессов. Она содержит такие моменты, как:

- а) задачи и формулировки целей анализа;
- б) объекты анализа;
- в) системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;

- г) советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
- д) описание способов исследования изучаемых объектов;
- е) источники данных, на основании которых производится анализ;
- ж) указания по организации анализа (какие лица, службы будут проводить отдельные части исследования);
- з) технические средства, которые целесообразно использовать для аналитической обработки информации;
- к) характеристика документов, которыми лучше всего оформлять результаты анализа;
- л) потребители результатов анализа.

Более подробно остановимся на двух элементах методики анализа хозяйственной деятельности:

- последовательности выполнения аналитической работы;
- способах исследования изучаемых объектов.

При выполнении комплексного экономического анализа выделяются следующие этапы [1].

На первом этапе уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы.

На втором этапе разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа.

На третьем этапе собирается и подготавливается к анализу необходимая информация (проверяется ее точность, приводится в сопоставимый вид и т.д.).

На четвертом этапе проводится сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана отчетного года, фактическими данными прошлых лет, с достижениями ведущих предприятий, отрасли в целом и т.д.

На пятом этапе выполняется факторный анализ: выделяются факторы и определяется их влияние на результат.

На шестом этапе выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства.

На седьмом этапе происходит оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разрабатываются мероприятия по их использованию.

Такая последовательность выполнения аналитических исследований является наиболее целесообразной с точки зрения теории и практики анализа хозяйственной деятельности.

В качестве важнейшего элемента методики АХД выступают технические приемы, и способы анализа. Кратко эти способы можно назвать инструментарием анализа. Они используются на различных этапах исследования для: первичной обработки собранной информации (проверки, группировки, систематизации); изучения состояния и закономерностей развития исследуемых объектов; определения влияния факторов на результаты деятельности предприятий;

подсчета неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности производства; обобщения результатов анализа и комплексной оценки деятельности предприятий; обоснования планов экономического и социального развития, управленческих решений, различных мероприятий.

В анализе хозяйственной деятельности используется много различных способов. Среди них можно выделить традиционные способы, которые широко применяются и в других дисциплинах для обработки и изучения информации (сравнения, графический, балансовый, средних и относительных чисел, аналитических группировок).

К способам анализа хозяйственной деятельности следует относить:

- традиционные способы обработки информации;
- способы детерминированного факторного анализа;
- способы стохастического факторного анализа;
- способы оптимизации показателей. (рис.3.1.)



Рис. 3.1. Способы анализа хозяйственной деятельности предприятия

Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования, технических возможностей выполнения расчетов и т.д.

Усовершенствование инструментария научного исследования имеет очень большое значение и является основой успеха и эффективности аналитической работы. Чем глубже человек проникает в сущность изучаемых явлений, тем более точные методы исследования ему требуются. Это характерно для всех наук. За последние годы методики исследования во всех отраслях науки стали более точным и важным приобретением экономической науки является использование математических методов в экономическом

исследовании, что делает анализ более глубоким и точным.

Использованные источники:

1. Маркова Г.И. Теоретические основы экономического анализа деятельности организации: Учебное пособие / Г.И.Маркова. – Кызыл.: Издательство ТывГУ, 2009. – 123 с.

*Симонянц Н.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный университет*

Федотова Ю.А.

студент 4 курса

факультет «Финансы и кредит»

Россия, г. Краснодар

**ВНЕДРЕНИЕ ЕДИНОГО ЭЛЕКТРОННОГО ФОРМАТА ОТЧЕТНЫХ
ДАННЫХ XBRL ДЛЯ НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ**

Ключевые слова: Центральный Банк , некредитные финансовые организации, финансовые отчеты, электронный формат отчетных данных XBRL.

**INTRODUCTION SINGLE ELECTRONIC REPORTING FORMAT
XBRL DATA FOR NON-CREDIT FINANCIAL ORGANIZATIONS**

Keywords: Central Bank, non-credit financial organizations, financial reports, electronic reporting format XBRL data.

Согласно Федеральному закону № 251, Центральный Банк России стал мегарегулятором, приняв на себя большое количество новых функций от упраздненной Федеральной службы по финансовым рынкам. И теперь, помимо кредитных организаций, с которыми Банк России привычно имел дело ранее, в его поле зрения появились профессиональные участники рынка ценных бумаг, управляющие компании инвестиционных фондов, паевые фонды, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и т.д.

Это событие вкупе с другими кадровыми изменениями заставило Банк России обратить внимание на зарубежную практику и механизмы сбора качественной отчетности, что особенно актуально для организаций, попадающих под регуляторные требования. Совершенно логичным шагом стала долгожданная публикация Письма Банка России от 22.07.2013 № 135-ТЗ «О документе Фонда МСФО», в котором регулятор взял курс на внедрение XBRL благодаря применимости этого стандарта к отчетности по МСФО [1].

XBRL (eXtensible Business Reporting Language – расширяемый язык деловой отчетности) – широко используемый в мире открытый стандарт обмена деловой информацией, который позволяет выражать с помощью семантических средств общие для участников рынка и регулирующих органов требования к представлению бизнес-отчетности.

Одной из главных задач XBRL является регламентация обмена финансовой информацией, такой как финансовые отчеты. Спецификация языка XBRL разрабатывается и публикуется независимой международной организацией XBRL International Inc [2].

В настоящее время Банк России осуществляет проект перехода некредитных финансовых организаций на единый электронный формат отчетных данных XBRL, используемый в большинстве экономически развитых стран. Переход некредитных финансовых организаций на XBRL позволит упростить процесс сдачи отчетности, повысить качество регуляторной среды, обеспечить более простой обмен данными между различными ведомствами, а также уменьшить затраты поднадзорных организаций в процессе подготовки и сдачи ими отчетности.

Инициатива Банка России в конечном итоге направлена на интеграцию отчетности российских организаций в международное информационное пространство. Данный формат позволит сделать отчетность универсальной как для инвесторов и бирж, так и для надзорных органов, а также устранил существующие языковые и методологические проблемы ее использования международным финансовым сообществом.

Важным фактором также будет являться возможность внедрения XBRL на уровне управленческой отчетности поднадзорных компаний, что в том числе позволит стандартизировать обмен данными на уровне операционного учета в ERP-системах [4].

Совет директоров Банка России 30 апреля 2015 года одобрил реализацию проекта перехода НФО на электронный формат представления отчетных данных на базе спецификаций XBRL (далее – Проект XBRL для НФО). В результате 10 июня 2015 года Банк России вступил в XBRL International в качестве российской юрисдикции XBRL.

Банк России рассматривает вопрос о поэтапном изменении автоматизированных процессов сбора и анализа всех видов отчетности всех поднадзорных организаций на базе нового формата, который позволит устранить избыточность и дублирование отчетных данных, повысить достоверность и качество поступающей информации, унифицировать формат межведомственного и международного электронного обмена данными и в среднесрочной перспективе снизить нагрузку на поднадзорные организации по подготовке комплектов отчетности в различные ведомства [1].

В Европе и США практика успешного применения XBRL насчитывает уже более 10 лет. Практически во всех странах, входящих в G20 (включая страны BRICS, кроме России и ЮАР), XBRL обязателен к применению в регуляторной отчетности. При этом XBRL – открытый формат обмена данными, применяющийся как в государственном регулировании, так и налоговыми органами, участниками финансовых рынков и инвестиционным сообществом.

Мировая практика показывает, что в среднем внедрение формата XBRL позволило достигнуть следующих результатов:

1. снижение стоимости владения ИТ-системами на 40%;
2. сокращение времени, необходимого для подготовки данных, на 96%;
3. уменьшение математических ошибок до нуля;
4. представление прозрачных данных в одном стандартизированном формате всем заинтересованным сторонам;
5. ускорение, удешевление и улучшение обмена деловой информацией;
6. повышение эффективности государственных учреждений [2].

Основными целями Проекта XBRL для НФО являются:

1. организация устойчивого и целенаправленного взаимодействия Банка России и профессионального сообщества, межведомственного и международного взаимодействия для внедрения формата XBRL в качестве единого электронного формата отчетных данных НФО, а также для дальнейшего развития единого электронного формата отчетных данных НФО;
2. создание и развитие методологического и технологического центров компетенции XBRL на базе Банка России;
3. разработка таксономии XBRL, методологической и нормативной базы для ее администрирования, развития и эффективного использования;
4. доработка существующих, а также разработка и введение новых технологических решений, необходимых для внедрения формата XBRL в качестве единого электронного формата отчетных данных для НФО;
5. анализ полученных решений и подготовка предложений по возможности использования формата XBRL в интересах блока кредитных организаций [3].

Проведя анализ преимуществ XBRL, можно сделать вывод, что переход НФО на единый международный электронный формат представления отчетности позволит повысить достоверность и качество отчетных данных, что сможет сделать российский рынок более открытым и прозрачным, повысив уровень доверия к финансовой системе России. Также применение технологий XBRL при подготовке отчетности способствует унификации форматов межведомственного и международного электронного обмена данными, что позволит интегрироваться российскому бизнесу НФО в международное информационное пространство.

Использованные источники:

1. Письмо Банка России от 22.07.2013 N 135-Т "О документе Фонда МСФО"
2. Chasapis, A. The Effect of XBRL Technology on Investors Investment Decisions. Erasmus University, 2013.
3. «Вестник XBRL». URL : <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=xbrl>
4. «Открытый стандарт отчетности XBRL». URL : http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=projects_xbrl1

*Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент*

*Семенова В.В.
студент 5-го курса*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности формирования ресурсов бюджетных учреждений на примере МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ, проведен анализ структуры и динамики расходов и доходов учреждения.

Ключевые слова: автономное учреждение, муниципальный заказ, бюджетные ассигнования, планирование бюджетных средств, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы.

Основным условием эффективного функционирования национальной экономики является экономное и рациональное использование средств государственного бюджета, которые направляются на содержание отраслей непродуцированной сферы. Бюджетные учреждения являются одними из самых многочисленных групп организаций, которые функционируют в нашем государстве. Более половины финансовых ресурсов, которые создаются в стране, мобилизуются в бюджетную систему государства. Подавляющая часть бюджетных учреждений выполняет разнообразные социальные функции. Поэтому от величины средств, которые предоставляются из бюджетной системы этим учреждениям, от эффективности их применения зависит выполнение социальных задач, которые стоят перед обществом.

Расходы муниципального бюджетного учреждения осуществляются в объеме и направления, служащих достижению целей и решению задач данного учреждения как некоммерческого учреждения в соответствии с полученным от учредителя муниципальным заданием.

Муниципальное задание служит основой для определения объема и состава расходов бюджетного учреждения.

Расходы бюджетных учреждений призваны аккумулировать все оттоки экономических выгод, связанные с реализацией бюджетными учреждениями своих функций некоммерческих организаций, вмененных им учредителями и обеспечивающих удовлетворение потребностей общества и достижение поставленных социально-экономических задач.

Муниципальное бюджетное учреждение осуществляет свою деятельность на основе финансового обеспечения, устанавливаемого главным распорядителем бюджетных средств.

Бюджетное учреждение в соответствии со статьей 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих

организациях» выполняет государственный (муниципальный) заказ и не вправе отказаться от его исполнения. Финансирование, необходимое для осуществления этой функции осуществляется из государственного (муниципального) источника за счет бюджета РФ. В соответствии с п.6 статьи 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях» финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания бюджетным учреждением осуществляется в форме субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ.

Таким образом, в составе ключевых источников финансирования бюджетных учреждений можно выделить:

- финансирование за счет средств бюджетов соответствующего уровня, связанное с исполнением бюджетным учреждением функций и задач, возложенных на него при создании (прежде всего в процессе исполнения государственного (муниципального) задания);

- финансирование за счет собственных источников, привлеченных в форме доходов, полученных от продажи услуг (товаров, работ) за плату на принципах и в порядке, установленном законодательством РФ.

Рассмотрим порядок финансирования деятельности Муниципального автономного учреждения «Центр спортивной подготовки «Вымпел» городского округа город Кумертау Республики Башкортостан. (МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ).

Финансовое обеспечение МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ осуществляется путем перечисления субсидий (п. 1 ст. 78.1 БК РФ (п. 6 ст. 9.2 Закона N 7-ФЗ) на выполнение госзадания. А учреждение уже самостоятельно выбирает, по каким направлениям будут расходоваться субсидии. При этом МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ несет ответственность за полноту и своевременность выполнения госзадания.

Установлено, что финансирование МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ производится за счет:

- бюджетных ассигнований, предоставляемых из бюджетов разных уровней (федерального, субъектов РФ и местных), в разрезе отдельных видов расходов, определенных бюджетной классификацией;
- субсидий на иные цели (абзац второй п. 1 ст. 78.1 БК РФ).

Кроме того, для достижения целей, ради которых МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ создано, оно вправе осуществлять иную приносящую доход деятельность, указанную в учредительных документах.

Все источники финансового обеспечения, а также расходы учреждения отражаются в Плане финансово-хозяйственной деятельности учреждения.

Динамика доходов МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ приведена в таблице 1.

Таблица 1 Доходы МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ

Доходы	2013г.		2014 г.		2015 г.		2015 г к 2013 г.	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%	Руб.	%
Доходы - всего	17747,3	100	25309	100	26 970	100	9 223	0
Из них:	8 958	50,47	12278,8	48,52	13 499	50,05	4 542	-0,42
Субсидии на выполнение государственного задания								
Субсидии на иные цели	1 244	7,01	1225	4,84	860	3,19	-384	-3,82
Приносящая доход деятельность	7 545	42,52	11805,2	46,64	12611	46,76	5 066	4,24

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что доходы в 2015 г. по сравнению с 2013 годом также выросли на 9223 тыс.руб и составили 26970 тыс. рублей.

Структура дохода субсидий на выполнение государственного задания в 2015 г. снизилась незначительно на 0,42% и за счет нее в 2015 сформировано на 50% финансовые ресурсы учреждения. Второе место в структуре доходов занимают доходы от приносящей доход деятельности.

Далее проанализируем структуру расходов МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ.

Таблица 2 МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ

Расходы	2013г.		2014 г.		2015 г.		2015 г.к 2013 г.	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%	Руб.	%
Расходы - всего	21 258	100	29 955	100	26 970	100	5 712	0
Из них:							0	0,00
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	8 256	38,84	9594,1	32,03	14 117	52,34	5 861	13,51
Приобретение работ, услуг	4 201	19,76	9540,2	31,85	7104,4	26,34	2 904	6,58
Прочие расходы	2 996	14,09	2986,1	9,97	2800	10,38	-196	-3,71
Расходы по приобретению нефинансовых активов	5 805	27,31	7 834,70	26,15	2 948,4	10,93	-2 857	-16,38

По данным таблицы видно, что расходы, по бюджетным источникам финансируемые из местного бюджета возросли в исследуемом периоде на

5712 тыс.руб., за счет роста расходов по таким статьям как оплата труда, приобретение работ, услуг, и, составили 26970 тыс.руб. в 2015 г.

В связи с этим изменилась и структура расходов, доля расходов на оплату труда и оплату услуг возросла на 13,51% и 6,58% соответственно, в то время как доля прочих расходов и расходов по приобретению активов и снизилась на 3,71% и 16,38%

Положительным фактом является то, что темп роста расходов ниже темпа роста доходов, что приводит к увеличению чистого операционного результата.

Что позволяет сделать вывод о том, что предприятие ведет активную политику в направлении снижения расходов.

МАУ «ЦСП «Вымпел» ГО г. Кумертау РБ, как и для любого бюджетного учреждения необходимо особое внимание уделять прогнозно – аналитическому подходу к процессу планирования бюджетных средств. В первую очередь это позволит, на основе анализа расходов за предыдущие периоды, рассмотреть изменение стоимости услуг, потребляемых бюджетными учреждениями, в динамике за ряд лет и определить тенденции изменений на планируемый период. Мониторинг результатов исполнения бюджета и определение приоритетности расходов учреждения, по моему мнению, повлечет сокращение расходования бюджетных средств, и будет способствовать недопущению не целевого их использования.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014).
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О некоммерческих организациях"
3. Ермакова Н., Путятинская Ю.В. Формирование и использование финансовых ресурсов бюджетных учреждений [Текст] / Н.Ермакова, Ю.В.Путятинская, // Экономические науки. – 2014. - №28-1. – с.15-18

*Скачкова А.П.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ЗАТРАТЫ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассматриваются затраты и пути их оптимизации в целях повышения доходности предприятия. Качество определяет уровень цен на предприятии, что в значительной степени влияет на величину доходности.

Ключевые слова: *себестоимость, прибыль;*

This article discusses the costs and ways of their optimization in order to improve the profitability of the enterprise. The quality determines the price level in

the company, which greatly affects the value of the yield.

Keywords: *cost, profit;*

Основной источник денежных накоплений предприятий – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача хозяйственного субъекта – получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Затраты на производство и реализацию продукции определяют уровень и структуру ее себестоимости. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. Отсюда рост прибыли, который является основным показателем безубыточной работы предприятия, зависит прежде всего от снижения затрат на производство продукции, а также от увеличения объема реализованной продукции, при этом должны производиться такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются большим спросом.

На многих предприятиях существуют подразделения экономических служб, которые занимаются постатейным анализом себестоимости и разработкой программы ее снижения. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализации продукции.

В экономической литературе различные авторы предлагают разнообразные способы улучшения финансового состояния предприятий.

Среди них можно выделить:

- снижение себестоимости;
- улучшение использования рабочего времени;
- внедрение новой техники и технологий;
- экономия энергетических ресурсов;
- улучшение использования всех материальных ресурсов;
- увеличение объемов реализации;
- уменьшение остатков нерезализованной продукции;
- успешное проведение внерезализационных операций.

Существенное влияние на снижение себестоимости оказывают мероприятия, связанные с улучшением использования рабочего времени:

- определение и поддержание оптимальной численности персонала;
- повышение уровня квалификации, обеспечения опережающего роста производительности труда по сравнению со средней зарплатой;
- применение прогрессивных систем и форм оплаты труда;
- улучшение условий труда;
- механизация и автоматизация всех производственных процессов
- обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.

Основная цель - максимизации прибыли, увеличения рыночной

стоимости предприятия в интересах их владельцев. Приспособление предприятия к рыночным условиям требует как изменения выполняемых функций, так и внутренней организационной перестройки, прежде всего дополнения организационной структуры новыми звеньями, пересмотра всей системы распределения прав, полномочий и ответственности.

Оценка реальных потребностей рынка и собственных (наличных и потенциальных) возможностей, ориентация на рыночный спрос - краеугольный камень выработки стратегии предприятия и создания обеспечивающих ее организационных механизмов. Менеджеры компании должны постоянно изыскивать пути снижения издержек производства без уменьшения полезности товара. Полезность - общепринятый экономический термин, выражающий предполагаемое удовлетворение потребностей в результате использования или владения товарами. Часто в литературе, посвященной вопросам управления, ее еще называют «качеством».

Некоторые теоретики стратегии утверждают, что перед фирмой всегда открыты две возможности: конкуренция, основанная на издержках, и конкуренция, основанная на дифференцировании. Однако этот выбор является искусственным. Сегодня фирме необходим как низкий уровень издержек, так и дифференцирование, нацеленное на повышение полезности. Невысокие издержки помогают фирме создать отличительное преимущество либо путем снижения цены для потребителей, либо с помощью инвестиций в товары, услуги, персонал или в улучшение имиджа.

Использованные источники:

1. Абрютин Н.С. Экономический анализ торговой деятельности. – М.: Дело и Сервис, 2011 – 512 с
2. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов/ 2-е изд. М.: ЮНИТА, 2013. – 615 с.
3. Жирнов, А.В. Риск-предикторный анализ финансовой составляющей предпринимательской деятельности /А.В. Жирнов //Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 1-1 (66-1). – С. 926-931.
4. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: 2014 – 346 с.
6. Лапшина, Г.В. Корпоративная социальная ответственность как фактор эффективной деятельности организации на селе /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы V Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 58-61.
7. Лапшин Ю.А. Состояние и перспективы развития материально-

технической базы АПК / Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 63-67.

8. Швандра В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 218 с.

Скачкова А.П.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СОВХОЗ ИМЕНИ ЛЕНИНА»

В данной статье рассматривается анализ финансовой устойчивости на примере ЗАО «Совхоз имени Ленина» на основе бухгалтерской отчетности предприятия за 2012-2014 года.

Ключевые слова: *анализ финансовой деятельности, горизонтальный метод, вертикальный метод, бухгалтерская отчетность, актив, пассив.*

This article discusses the analysis of the profitability of the enterprise on the example of JSC "state Farm of a name of Lenin" on the basis of the financial statements of the company for 2012-2014.

Keywords: *analysis of financial activities, horizontal method, vertical method, financial statements, asset, liability.*

ЗАО Совхоз им. Ленина — один из представителей аграрного рынка России. Основными направлениями деятельности компании является сельское хозяйство и растениеводство. Закрытое акционерное общество «Совхоз имени Ленина» было создано путем реорганизации Совхоза имени Ленина. Совхоз Ленина был организован после опубликования Декрета о земле в ноябре 1918 года. Территориально компания Совхоз им. Ленина расположена по адресу 142715, Московская обл., Ленинский р-н, С-3 Им. Ленина. Совхоз Ленина большим массивом раскинулся между Московской кольцевой дорогой, Каширским шоссе и Москвой-рекой.

Директором ЗАО «Совхоз имени Ленина» с 1995 года является Грудинин П.Н., который и возглавляет предприятие до настоящего времени.

Сельскохозяйственное предприятие ЗАО «Совхоз имени Ленина» обладает большой территорией. Которая с каждым годом увеличивается за счет заключения новых договоров аренды с владельцами земли.

Организационная структура ЗАО «Совхоз имени Ленина» характеризуется как линейно-функциональная. Решения, подготовленные функциональными подразделениями рассматриваются и утверждаются линейным руководителем, который передает их подчиненным подразделениям.

Хозяйство является успешным. Сегодня ЗАО «Совхоз имени Ленина»,

сохраняя лидирующее положение по землянике и садоводству, расширяет свой ассортимент. Агропредприятие является монополистом по производству земляники. Кроме нее в Совхозе выращивают яблоки, груши, смородину, крыжовник, облепиху, черноплодную рябину, малину.

ЗАО «Совхоз имени Ленина» самостоятельно выбирает форму и систему оплаты труда. Это фиксируется в трудовом договоре, который заключается между работником и организацией при поступлении на работу. Также при этом на каждого работника заполняется форма Т-2.

Уставный капитал предприятия составляет 4 650 000 рублей и разделен на обыкновенные именные акции в количестве 4 650 000 штук номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Резервный фонд Общества составляет 232 500 рублей.

Анализ финансовой устойчивости ЗАО «Совхоз им. Ленина» выполнен на основе бухгалтерской отчетности 2014 года.

Таблица 1– Финансовые показатели деятельности предприятия

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменения (+,-)
Источники формирования собственных оборотных средств	-8980	-2075	8256	17236
Внеоборотные активы	32798	35189	47774	14976
Наличие собственных оборотных средств	-41778	-37264	-39518	2260
Долгосрочные пассивы	1184	1280	7179	5996
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	-40596	-35984	-32339	8256
Краткосрочные заемные средства	60177	45705	39598	-20579
Величина источников формирования запасов	19582	9721	7259	-12323
Общая величина запасов по бухгалтерскому балансу	7757	2280	2115	-5642
Излишек, недостаток собственных оборотных средств	-49535	-39544	-41633	7902
Излишек, недостаток собственных и краткосрочных заемных источников формирования запасов	-48352	-38264	-34454	13898
Излишек, недостаток общей величины основных источников формирования запасов	11825	7441	5144	-6681

Предприятие не располагает собственными оборотными средствами, в 2014г. По сравнению с 2012г недостаток собственных оборотных средств

сократился на 13898 тыс. руб. Предприятие имеет долгосрочные займы за исследуемый период их объем увеличился на 5996 тыс. руб. Запасы сократились. Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение года, предшествующего этой дате. Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Таблица 2. Показатели платёжности и ликвидности предприятия

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменения (+,-)
Кратковременные долговые обязательства, тыс.руб.	60177	45705	39598	-20579
Денежные средства и кратковременные финансовые вложения, тыс.руб	122	45	241	119
Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы, тыс.руб	11703	7396	3207	-8496
Запасы(материальные оборотные активы), тыс.руб	7757	2280	2115	-5642
Коэффициент быстрой ликвидности	0,00	0,00	0,01	0,01
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,20	0,16	0,09	-0,11
Коэффициент текущей ликвидности	0,33	0,21	0,14	-0,19

Коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормы, так как большая часть средств предприятия вложена во внеоборотные активы, которые являются неликвидными средствами. Коэффициент быстрой ликвидности исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда исключена наименее ликвидная их часть - производные запасы. В условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидности предприятия выручают 40% и менее от учётной стоимости запасов. Этот коэффициент находится выше нормы. Ликвидность активов предприятия текущей ликвидности значительно ниже нормы, и в 2013 г он немного сократился на 0,19.

Использованные источники:

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа М.: Инфра-М, 2013. — С.208
2. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля / Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и

- процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2011 – 560с
3. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 336с
 4. Ковалева А.М. Финансы .Учеб. Пособие.– 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013 – 384с.
 5. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учебное пособие – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2015 – 240с.
 6. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2012 – 272с
 7. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учебное пособие – М.: Финансы и статистика, 2013 – 192с.
 8. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
 9. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149
 10. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149

*Слизкая Е. С.
студент 246 группы
экономический факультет
ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемные вопросы, которые возникают при учете денежных средств.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, деньги, электронные деньги, пластиковые карты, бухгалтерский учет.

В процессе рыночных отношений между хозяйствующими субъектами возникла ситуация, настоятельно требующая совершенствования учёта денежных средств. Особенность бухгалтерского учета как науки заключается в том, что его развитие определяется средой, в которой он функционирует. При переходе бухгалтерского учёта к международным стандартам

необходимо учитывать одну немаловажную проблему – проблему содержания отчёта о движении денежных средств [3].

Раскрытие в составе бухгалтерской отчётности информации об источниках денежных средств организации и направлениях использования этих средств не является абсолютно новой задачей для России и для всего мирового экономического сообщества. В последние годы для составления финансовой отчётности с учётом требований международных стандартов возникла необходимость раскрывать данные именно о денежных потоках, а не о многообразных формах финансирования организаций [1].

На основании вышесказанного хочется отметить, что такая необходимость возникла давно, так как именно анализ денежных потоков позволяет в наиболее полной мере и с большей достоверностью анализировать финансовое состояние организации. А без этого анализа производственная деятельность организации не даст ощутимого результата. Однако многие вопросы составления такого рода отчётности до сих пор не имеют окончательного решения, что говорит о недостатках проведенной работы [6].

В настоящее время активно обсуждается вопрос о перспективах и значении наличных денег в экономике в условиях бурного развития электронных технологий. С точки зрения ряда экономистов, наличные деньги будут в значительной мере замещены электронными деньгами, а некоторые даже предлагают функционирование платежей системы исключительно в безналичном виде. В последние десятилетия в ведущих промышленно-развитых странах, а с середины 90-х годов в нашей стране стали применяться пластиковые карты, считается, что они в большей степени гарантируют их владельцу сохранность денежных средств. Если вовремя обнаружится их пропажа и послано сообщение об этом в банк, операции с данной карточкой будут заблокированы и деньги сохранятся. Однако при этом возникают другие проблемы с обеспечением сохранности денежных средств [5].

Любая техника дает сбой. Возможны отказы в работе, в рабочую программу может быть запущен вирус, представляют опасность хакеры. Кроме того, технические средства, обеспечивающие выполнение платежа, до настоящего времени не научились работать без электричества. Таким образом, обеспечение безопасности электронных денег, выливается в серьёзную проблему. Риски потери, краж и подделок электронных денег в ряде случаев не менее высоки, чем у наличных денег [2].

Проблема также состоит в том, что наличные деньги – это обязательства Центробанка страны, который, по определению, не может обанкротиться [4].

Электронные деньги - это главным образом, обязательство коммерческих банков и других финансовых структур. В случае их банкротства владельцы соответствующих карт могут остаться без средств. Однако, могут обанкротиться и владельцы наличных денежных

средств по причине инфляционных процессов вследствие роста цен. Центробанк в некоторых случаях тоже не может выполнить обязательства перед своими клиентами, в чём не раз можно было убедиться.

Юров А.В., отличает ещё одно важное качественное отличие наличных денег, от электронных – их анонимность. Операции с использованием электронных денег, сопровождаемые направлением информации двум сторонам сделки – продавцу и кредитной организации, не могут гарантировать покупателю и продавцу, что его партнёр по сделке не зафиксирует ситуацию и не спровоцирует в дальнейшем, например, разглашения конфиденциальной информации. Выражая свое согласие с А.В. Юровым, можно отметить, что это является немало важной проблемой применения электронных расчётов [9].

Практика показывает, что наличные деньги остаются самым конкурентным средством платежа в секторе розничной торговли [8].

Электронные платежные средства, безусловно, имеют определенные положительные стороны при сравнении с наличными деньгами. Однако любое совершенство, в том числе и технологическое, имеет свои существенные недостатки. Высказывая своё мнение, хочется отметить, что наличные деньги и безналичные электронные деньги должны существовать, причем как те, так и другие. Так как они имеют свои достоинства и недостатки, а правильное сочетание их позволит достигнуть максимума эффективности в расчётах [7].

Существенной проблемой так же является, по мнению Березиной М.Л., электронный обман расчётных документов, который постепенно распространяется на расчёте между организациями. Страна постепенно переходит к постановке и реализации задач создания единой электронной платёжной системы.

Высказывая своё мнение, можно отметить, что эта система упростит порядок расчётов в несколько раз, снизит затраты по их применению и сэкономит время, которое расходуется на проведение этих расчётов, а так же позволит минимизировать риск на проведение платежей, и в конечном счете можно повысить рентабельность организации. На пути дальнейшего внедрения электронных расчётов есть немало проблем. Методологические проблемы состоят в том, что внутрирегиональные расчёты регулируются различными инструкциями, утверждаемыми руководителями территориальных учреждений Центрального Банка Российской Федерации, порядок расчётов по которым не достаточно увязан с положениями по межрегиональным расчётам. Отсюда возникают сложности, обусловленные содержанием двух технологий электронных расчётов, и, соответственно, повышение издержек.

К числу технических проблем относятся следующие: не все организации заменили устаревшую и низко производительную технику обработки информации. Во многих регионах несовершенны каналы связи [2].

Использованные источники:

- 1 Арбатская Т.Г. Учет в государственных (муниципальных) учреждениях. Иркутск, 2015.
- 2 Березина М. Электронные расчеты банков. // Банковское дело. 2014. №8. С. 4-8
- 3 Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Управленческая отчетность как информационный ресурс о затратах.// Бухучет в здравоохранении. 2014. № 4. С. 35-47.
- 4 Сидоркина М.Ю. Пути обеспечения направления развития региона.// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2014. № 4 (40). С. 67-76.
- 5 Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Анализ эффективности использования денежных средств.// Science Time. 2015. № 8 (20). С. 192-199.
- 6 Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Повышение эффективности использования оборотных активов.// Science Time. 2015. № 8 (20). С. 200-206.
- 7 Солдатова Л.И. Организация учета особо ценного имущества в бюджетном медицинском учреждении. // Бухучет в здравоохранении. 2014. № 10. С. 68-72.
- 8 Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Документальное оформление расчетов с персоналом по оплате труда в бюджетном учреждении.// Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5. С. 207-210.
- 9 Юров А.В. Деньги вчера, сегодня, завтра. //Деньги и кредит». - 2010. - №7

*Смирнова Я.Ю.
студент 4 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТИ МОЛОКА НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация. В работе исследованы факторы, влияющие на уровень себестоимости 1 ц молока с помощью корреляционно – регрессионного анализа. На основании наиболее значимых критериев построены уравнения регрессии с нахождением степени влияния на результативный признак.

Ключевые слова: себестоимость, молоко, корреляционно – регрессионный анализ.

Annotation. The paper examines the factors affecting the level of the cost of 1 quintal of milk with the help of correlation - regression analysis. On the basis of the most important criteria are constructed regression equation to finding the degree of influence on a productive feature.

Keywords: costs, milk, correlation - regression analysis.

Анализ себестоимости продукции имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить, тенденции изменения её уровня,

установить отклонение фактических затрат от нормативных (стандартных) и их причины [1]. На фоне неблагоприятных статистических данных за последние годы в развитии животноводства актуальной проблемой является исследование эффективности производства молока и проведение статистико-экономического анализа для выявления и роли факторов, влияющих на экономические показатели деятельности организации [4]. Исследование было проведено на примере хозяйствующего субъекта, занимающегося производством сельскохозяйственной продукции и специализирующимся на производстве молока.

За период с 2011 года по 2015 год объём валового производства молока возрос на 2 874 ц. При проведении факторного анализа и установление причинной зависимости выделено, что за счёт расширения основного стада на 21 голову произошло увеличение валового производства на 1 108ц, а за счёт роста продуктивности на 693кг – прирост составил 1 766ц. Данные позволяют сделать вывод, что уровень продуктивности коров один из наиболее важных факторов, влияющих на себестоимость единицы продукции. Для более наглядного отражения информации об уровне изменения себестоимости 1ц молока за период с 2011 года по 2015 год построен график (рисунок 1), данные которого свидетельствуют о том, что в 2011 году себестоимость 1ц. молока на 902,46 руб. ниже, чем в 2015 году.

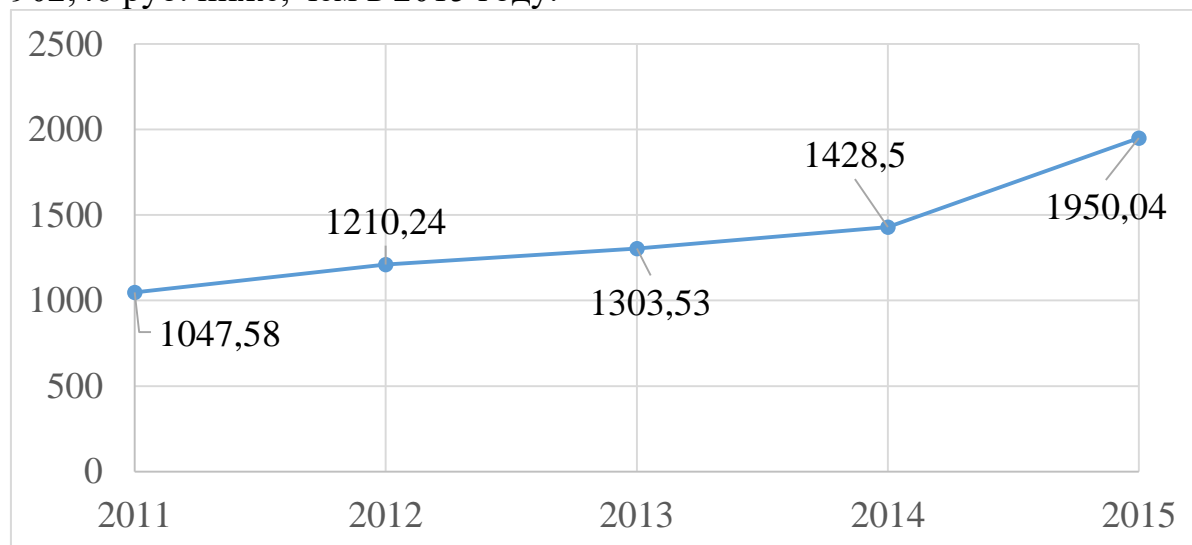


Рисунок 1 – Динамика уровня себестоимости 1ц молока, руб., коп.

При определении влияния затрат на 1 голову и продуктивности животных на себестоимость 1ц молока отмечено, что отклонение уровня себестоимости в 2015 году по сравнению с 2011 годом составило 902,46 руб. За счёт увеличения затрат на 1 голову на 30 % за представленный период произошло увеличение себестоимости на 1024,15 руб. За счёт увеличения продуктивности на 693кг. произошло снижение себестоимости продукции на 121,69 руб. Для оценки влияния факторов на себестоимость 1 ц молока (y) был применён однофакторный корреляционно-регрессионный анализ. Для построения модели было выбрано 5 факторов, которые предположительно должны оказывать влияние на себестоимость молока: поголовье коров ($x1$),

голов; производительность труда (x_2), руб./ чел; коэффициент износа основных средств (x_3); надой на 1 голову (x_4), кг; расход кормов на 1 голову (x_5), ц.к.ед. Корреляционная матрица имеет следующий вид (таблица 1):

Таблица 1 – Корреляционная зависимость данных

	Y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Y	1					
x_1	0,749	1				
x_2	0,978	0,818	1			
x_3	0,888	0,704	0,942	1		
x_4	0,569	0,462	0,688	0,879	1	
x_5	0,990	0,690	0,976	0,926	0,652	1

Связь между себестоимостью 1 ц молока (y) и расходом кормов на 1 голову (x_5) самая сильная, так как коэффициент составляет 0,99. Следовательно, на себестоимость 1 ц молока данный фактор влияет в значительной степени. Одновременно производительность труда (x_2) также оказывает сильное влияние на себестоимость 1 ц молока, в силу значения коэффициента корреляции 0,97. Так же не меньшее влияние оказывает коэффициент износа основных средств (x_3), он составляет 0,89.

Выполненный регрессионный анализ позволяет найти уравнение, которое наиболее полно описывает, как влияет производительность труда (x_2) на себестоимость 1 ц молока с помощью встроенной функции РЕГРЕССИЯ MicrosoftExcel. Функция равна: $Y = 195,0657 + 2,615 * x_2$

Связь между x и y положительная, так как коэффициент, стоящий перед x_2 (производительность труда) равен 2,615. Кроме этого, при изменении величины x на 1 руб./чел. переменная y (себестоимость 1 ц молока) изменится в среднем на 2,62 руб. Постоянная величина в уравнении регрессии равна 195,0657 – начальное значение регрессии. Проанализировав табличный и расчётный коэффициенты Стьюдента, можно сделать вывод о значимости параметров. Расчётные коэффициенты для a_0 и a_1 больше табличного значения, следовательно, коэффициент парной корреляции – общий или чистый является статистически значимым. Значение F критерия (Фишер) табличное, рассчитанное с помощью функции ФРАСПОБР и расчётное значение, найденное с помощью функции РЕГРЕССИЯ, составляют $F_{расч} = 68,084$; $F_{табл} = 10,128$. $F_{расч} > F_{табл}$, следовательно, коэффициент парной корреляции считается значимым. Если производительность труда увеличить на 1%, то себестоимость молока изменится на 0,86%, т.к. коэффициент эластичности равен 0,85946.

Выполненный регрессионный анализ влияния коэффициент износа основных средств на себестоимость 1 ц молока позволяет получить следующую функцию: $Y = 12,2999 + 3779,335 * x_3$

При изменении величины x на 1 единицу, переменная y (себестоимость 1 ц молока) изменится в среднем на 3779,34 руб. Проанализировав табличный и расчётный коэффициенты Стьюдента, можно сделать вывод о значимости параметров. Расчётные коэффициенты для a_0 и a_1 больше табличного

значения, следовательно, коэффициент парной корреляции – общий или чистый является статистически значимым. Значение F-критерия (Фишер): $F_{расч} = 11,298$; $F_{табл} = 10,128$. $F_{расч} > F_{табл}$, следовательно, коэффициент парной корреляции считается значимым. Если увеличить коэффициент износа основных средств на 1%, тогда величина себестоимости молока изменится на 0,99%, т.к. коэффициент эластичности равен 0,9911.

Уравнение, которое наиболее полно описывает, как влияет расход кормов на 1 голову на себестоимость 1 ц молока имеет следующий вид:

$$Y = 705,815 + 28,954 * x^5$$

При изменении величины x на 1 ц.к.ед., переменная y (себестоимость 1ц. молока) изменится в среднем на 28,954 руб. Постоянная величина в уравнении регрессии равна 705,815 – начальное значение регрессии. Проанализировав табличный и расчётный коэффициенты Стьюдента, можно сделать вывод о значимости параметров. $F_{расч} > F_{табл}$, следовательно, коэффициент парной корреляции считается значимым. Если расход кормов увеличить на 1%, то себестоимость 1ц. молока изменится на 0,49%, т.к. коэффициент эластичности равен 0,49148[2, 3].

Таким образом, данные корреляционно-регрессионного анализа дают возможность спрогнозировать уровень себестоимости на предстоящий период с учётом выделенных факторов.

Использованные источники:

1. Иванова О.Е. Оценка деятельности организаций на основе статистических методов анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 6. – С. 282 – 286.
2. Иванова О.Е. Моделирование влияния факторов производства на величину затрат промышленного сектора экономики // Образование. Наука. Научные кадры. – 2013. – № 7. – С. 132 – 135.
3. Иванова О.Е. Анализ и прогнозирование промышленного сектора России // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – № 10 (28). – С. 88 – 91.
4. Иванова О.Е. Оценка изменения затрат на основе статистических методов обработки информации // Научный альманах. – 2015. – № 11-1 (13). – С. 259 – 262.

Соболева К.В.
магистрант 2го курса
Астраханский Государственный Университет
Россия, г. Астрахань

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА

Статья посвящена изучению проблем теории и методологии государственного аудита распределения и использования бюджетных средств их получателями, позволяющих формировать методики аудиторских проверок достоверности отчетности и уровня эффективности (результативности) использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственный аудит, государственный бюджет, бюджетополучатели, эффективность распределения бюджета.

В любом обществе, любая страна должна контролировать расходование бюджетных средств. Этот мониторинг должен проводиться на уровне государства. Система контроля представляет собой подсистему социального управления и в значительной степени гарантирует, сохранение системой ее качественных характеристик, функционирования и развития. Организация и функционирование эффективной системы государственного финансового контроля - обязательный элемент государственной финансовой политики.

Недооценка роли контроля, возникшая в последнее время, стала одной из главных причин распространения трудностей и негативных тенденций в социально-экономическом развитии России. В настоящее время в России существующая система государственного финансового контроля функционируют неэффективно. Очевидно, что такая ситуация не может считаться нормой, она в значительной степени ослабляет российскую государственность и является одной из основных причин ее низкой результативности.

В целях повышения эффективности государственного аудита требуются четкий понятийный аппарат, который в настоящее время не закреплён в нормативно-правовой базе, а также имеет различные интерпретации в научной литературе, что не позволяет отстаивать интересы государства в ходе судебных процессов, возбуждаемых по инициативе нарушителей бюджетных правовых норм. Поскольку аудит является частью бюджетного процесса, целесообразна конкретизация понятий, которые составляют основу бюджетного процесса: бюджетные средства, операции с бюджетными средствами, поток бюджетных средств, государственный аудит, получатели федеральных бюджетных средств (бюджетополучатели), финансовое нарушение.

Объектами государственного аудита являются бюджетополучатели, классификация которых производится в зависимости от принадлежности к сектору экономики и организационно-правовой формы. Общее будущее для государственного сектора состоит в переходе от политической подотчетности к управленческой подотчетности в достижении общественного благосостояния.

Основным источником правового обеспечения государственного аудита должна быть нормативно-правовая база. В настоящее время нормативно-правовая база имеет ряд недостатков: государственный аудит не определен законодательно; не стандартизирован, не существует общих правил контроля; нормативно-правовые акты содержат много отсылочных норм. Иногда, для того, чтобы определить норму, регулиующую конкретный вопрос, приходится по кругу изучать десятки, или даже сотни правовых актов; некоторые подзаконные правовые акты противоречат нормативно-правовой базе; чрезмерная динамичность нормативно-правовой базы. Не успеваешь осмыслить один нормативно-правовой акт, как выходит уже другой,

отменяющий первый и т.д.

Особенность организации государственного аудита бюджетополучателей состоит в следующем. Субъектом государственного аудита должен быть специальный орган государственной власти. Для успешной деятельности немаловажно определить стратегию создаваемого органа государственного аудита. Стратегия государственного аудита есть способ реализации теории. Стратегия позволяет осознанно искать и использовать в своих интересах любые благоприятные стечения обстоятельств. Суть стратегии государственного аудита - получить полную картину состояния объекта без необходимости жесткого контроля над всеми операциями.

Контроль над распределением и использованием бюджетных средств должен обеспечить уверенность в том, что бюджетополучатели достигают целей, поставленных при обеспечении их ассигнованиями. Существует концепция государственного аудита, основой которой является то, что государственный аудит должен осуществляется высококвалифицированными специалистами, в процессе использования бюджетных средств, оказывать влияние на сохранение и эффективное использование государственных средств, способствовать выявлению и предотвращению финансовых нарушений на ранних стадиях.

Методическое обеспечение государственного аудита заключается в разработке общей методологии, которая представляет собой последовательность контрольных действий, методов сбора аудиторских доказательств и выводов, сделанных на основе результатов проверки. Эта методика выполняется во время рабочего процесса государственного аудита и включает в себя аудит эффективности.

Особенность управления государственной собственностью, связанна со специфическими методами оценки эффективности исполнения бюджета. Бюджетополучатели - это особый тип организаций, эффективность деятельности которых не может быть оценена теми же показателями, что и деятельность частного сектора.

Показатели, отобранные для оценки состояния в различных аспектах деятельности должны отражать не только прогресс в той или иной области, но и обеспечивать реализацию общей миссии и комплексной стратегии бюджетной политики.

Отсутствие информации о применении системы показателей не позволяет понять, каким образом система может и должна быть использована при оценке эффективности деятельности бюджетополучателей, составления бюджета и других контекстах. Для этого необходимо проводить мониторинг и оценку достижения показателей в ходе проведения аудита эффективности.

Результаты аудита эффективности могут быть использованы для разработки (корректировки) бюджетной политики при определении целей и объемов финансирования. Результаты аудита эффективности могут дать представление о том, как сформулировать, описать и использовать систему

показателей в той мере, которая совместима с государственной бюджетной политикой и приоритетами социального развития.

Таким образом, система показателей, служащая мерой эффективности бюджетных мероприятий должна коррелировать с государственной бюджетной политикой и приоритетами социального развития государственного бюджета, с результатами аудита эффективности, который является неотъемлемой частью государственного аудита.

При определении эффективности деятельности следует, во-первых, проверить соответствие полученного результата поставленной социально-экономической цели, а также степень этого соответствия; во-вторых, как достижение этой цели связано с уровнем организации процесса бюджетных операций и, в-третьих, с определенными объемами использования ресурсов, которые желательно оптимизировать. Таким образом, систему показателей эффективности можно разделить на три группы: показатели достижения социальных результатов; показатели достижения прямых результатов деятельности и показателей эффективности использования ресурсов.

При изучении проблем, возникающих при осуществлении государственного аудита можно выделить ряд факторов влияющих на его эффективность:

Четкое законодательное регулирование деятельности в области государственного аудита;

Взаимодействие между органами государственного аудита, государством и получателями государственного бюджета;

Рациональное распределение бюджетных средств;

Полнота записи всех операций с бюджетными средствами во взаимосвязи с материальными потоками;

Методология государственного аудита;

Организационная структура субъекта государственного аудита, что обеспечивает четкое определение полномочий, и должностных обязанностей.

Учет аспектов теоретико-методологических основ государственного аудита и организационно-экономических предпосылок его совершенствования должен привести к обеспечению результативности государственного аудита при проведении контроля бюджетополучателей. Государственный аудит может служить одним из инструментов государства и общества в решении сложной оптимизационной задачи - обеспечить модернизационный прорыв в развитии российской экономики.

Организация эффективно действующей системы государственного аудита является насущным требованием современной общественно-политической и социально-экономической ситуации в России.

Использованные источники:

1. Методы национальной экономики. URL: <http://center-yf.ru/>.
2. Чечеткин В.Д. Теоретико-методологические основы государственного аудита в системе управления структурными преобразованиями экономики. – автореф. дисс.

*Солдатов А.Е.
студент 3 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ
Россия, г. Орёл*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ХОДЕ ПРОЦЕДУРЫ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ

Третьим этапом процесса арбитражного управления несостоятельным предприятием является внешнее управление - процедура арбитражного управления, которая начинается с момента вынесения судом решения о введении на несостоятельном предприятии внешнего управления и назначении внешнего управляющего и заканчивается принятием судом решений либо о признании предприятия банкротом и об открытии конкурсного производства, либо об утверждении отчета внешнего управляющего и прекращении дела о банкротстве, либо об утверждении мирового соглашения.

Основная цель данной процедуры - финансовое оздоровление должника (восстановление его платежеспособности) за счет смены прежнего руководителя предприятия и реализации плана внешнего управления, предлагаемого внешним управляющим

Внешний управляющий - лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения внешнего управления и осуществления иных полномочий.

Арбитражный суд может освободить внешнего управляющего от должности в следующих случаях

- * по заявлению самого внешнего управляющего;
- * по решению собрания кредиторов;
- по выявлению обстоятельств, препятствующих назначению лица внешним управляющим;
- * в иных случаях, установленных Законом.

Внешний управляющий в рамках плана внешнего управления самостоятельно распоряжается имуществом предприятия, но с определенными ограничениями. С собранием кредиторов (или комитетом кредиторов) должны согласовываться:

- * сделки с имуществом должника, намеченного к реализации, балансовая стоимость которого превышает 20% балансовой стоимости всех активов на момент сделки;
- * сделки, в которых участвуют заинтересованные лица в отношении внешнего управляющего или кредитора,
- * решения, влекущие увеличение расходов должника на потребление (например, рост размеров заработной платы работников предприятия);
- * сделки, размер денежных обязательств должника (возникших после введения внешнего управления) по которым превышает 20% суммы внешнего управляющего или кредитора

* решения, влекущие увеличение расходов должника на потребление (например, рост размеров заработной платы работников предприятия);

* сделки, размер денежных обязательств должника (возникших после введения внешнего управления) по которым превышает 20% суммы требований кредиторов в соответствии с реестром кредиторов;

* сделки, влекущие новые денежные обязательства должника (за исключением сделок, предусмотренных утвержденным планом внешнего управления)

При введении арбитражным судом внешнего управления на предприятии возникают специфические для этого этапа арбитражного управления последствия.

* руководитель должника отстраняется от должности к управлению делами возлагается на внешнего управляющего.

* снимаются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов

* до окончания внешнего управления вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов, сроки которых наступили до введения внешнего управления

* арест имущества должника налагается только в соответствии с законодательством о банкротстве

Целью всех последствий введения внешнего управления является содействие должнику в восстановлении его платежеспособности.

Основные функции внешнего управляющего:

1. Принятие в ведение имущества должника и проведение инвентаризации;

2. Открытие специального счета в банке;

3. Разработка и представление на утверждение собранию кредиторов (или комитету кредиторов) плана внешнего управления;

4. Ведение бухгалтерского и статистического учета и отчетности;

5. Заявление возражений по требованиям кредиторов;

6. Рассмотрение требований кредиторов;

7. Принятие мер по взысканию задолженностей (в том числе работа с дебиторской задолженностью);

8. Ведение реестра требований кредиторов;

9. Предоставление собранию кредиторов отчёта по итогам реализации плана внешнего управления;

10. Осуществление текущей деятельности;

11. Проведение мер по платёжеспособности предприятия

В плане внешнего управления может быть предусмотрено повышение эффективности деятельности предприятия за счет прекращения какого-либо убыточного или нерентабельного вида деятельности.

Вопросы учета такой деятельности регламентируются ПБУ 16/02 "Информация о прекращаемой деятельности". В этом случае создается резерв

по прекращаемой деятельности по каждому виду обязательств. Общие правила его формирования регламентируются ПБУ 8/01 "Условные факты хозяйственной деятельности". Куда относится данный резерв - к расходам по обычным видам деятельности или к прочим расходам. - зависит от вида обязательств. Например, резерв на оплату расходов по увольнению работников относится к расходам по обычным видам деятельности, а резерв на выплату штрафов за нарушение хозяйственных договоров - к прочим расходам организации и учитывается на счете 96 "Резервы предстоящих расходов".[3] При продаже имущественного комплекса резерв создается только после заключения соответствующего договора.

Дебет счета	Кредит счета	Хозяйственная операция
20	96	Сформирован резерв на сумму выходного пособия работникам по прекращаемой деятельности
96	70	Начислено выходное пособие
70	50	Выплачено выходное пособие

Резерв формируется по состоянию на конец года в сумме предполагаемых затрат (расходов на увольнение работников, сумм штрафов, неустоек и т.д.). Использование резерва осуществляется только на погашение обязательств, для которых он был создан. На конец года, начиная с признания деятельности прекращаемой до завершения прекращения этой деятельности, бухгалтер должен скорректировать сумму резерва. Если зарезервированных сумм недостаточно для погашения обязательств, то непокрытая сумма расходов списывается в общем порядке. При избыточности резерва неиспользованная сумма признается внереализационным доходом организации. В случае отмены программы прекращения деятельности должны быть восстановлены суммы ранее созданных резервов.[4]

Данные о прекращаемой деятельности обязательно должны быть отражены в годовой отчетности. Однако резерв по прекращаемой деятельности создается только в бухгалтерском учете, поскольку для целей налогового учета понятия "прекращаемая деятельность" не существует. Налоговый кодекс не предусматривает создания аналогичного резерва, следовательно, расходы на его создание в целях налогообложения прибыли не учитываются.

Продолжительность внешнего управления и финансового оздоровления предприятия в общей сложности не должна превышать 2 лет

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. "Учет и анализ банкротств" Учебное пособие, 2-е издание, Г.В. Федорова, Омега-Л, 2008г.
3. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. 592 с.

4. Поленова С.Н. Организация учетно-информационного обеспечения бизнеса: монография. М.: «РУСАЙНС», 2015. 202 с.
5. <http://www.studfiles.ru/preview/845604/page:21/>

*Соловей С.
магистр*

*Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И ЯПОНИИ

В настоящее время России требуется укрепить свое финансовое положение не только внутри страны, но и на мировом рынке. Для того чтобы получить развитие тех отраслей экономики, которые до финансового кризиса замещались импортом, необходимы инновации.

Инновации - это нововведения в различных областях техники, технологии, организации труда или управления, основанные на использовании достижений науки и опыта, обеспечивающие качественное повышение эффективности производственной системы или качества продукции.

Национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны. Необходимо развивать научно-технический комплекс, представляющий собой совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую деятельность и подготовку научных работников. Целью государственной политики в области развития науки и технологий был переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов. Формирование национальной инновационной системы стало важнейшей задачей, неотъемлемой частью экономической политики государства.

С 2010 года при финансовой поддержке "Российской корпорации нанотехнологий" были построены новые заводы, запущены новые производства. В 2006 году была создана Российская венчурная компания (ОАО "РВК") - государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации. С 2015 года ОАО "РВК" определено как проектный офис по реализации Национальной технологической инициативы (НТИ) - долгосрочной стратегии технологического развития страны, направленной на формирование новых глобальных рынков к 2035 году. На основе долгосрочного прогнозирования необходимо определить, с какими задачами Россия столкнется через 10–15 лет, какие передовые решения потребуются для того, чтобы обеспечить национальную безопасность, высокое качество жизни людей, развитие отраслей нового технологического уклада. Инструментом, обеспечивающим решение этих задач, и должна стать

Национальная технологическая инициатива, объединяющая усилия проектных команд и динамично развивающихся компаний, ведущих университетов и исследовательских центров, Российской академии наук, деловых объединений, а также соотечественников, осуществляющих профессиональную деятельность в высокотехнологичных отраслях за рубежом.

Самым масштабным направлением в сфере инноваций стало строительство Инновационного центра "Сколково" - нового города, в котором обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: космос и телекоммуникации, медицинская техника и фармацевтика, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии. Основная цель Фонда "Сколково" заключается в создании благоприятной среды для концентрации интеллектуального капитала, способного генерировать инновации.

Но существует и другой подход к прогрессу, отличный от инноваций. Японская методология подхода к развитию произвела революцию на Западе. В последние годы интерес к "экономическому чуду" в Японии только увеличивается. Изучение производственных систем компании Toyota, Canon, Nissan, Matsushita, Ricoh и др. породило немало книг и статей на эту тему. Долгие годы считалось, что только инновации - двигатель прогресса. Однако, японцы разработали концепцию кайдзен - процесс непрерывного совершенствования, к которому причастны все.

Пытаясь постичь японское послевоенное «экономическое чудо», ученые, журналисты и предприниматели добросовестно изучали такие факторы, как движение за производительность, всеобщий контроль качества (TQC), работа малых групп, система подачи предложений, автоматизация, промышленные роботы и трудовые отношения. Они уделяли самое пристальное внимание некоторым уникальным для японского менеджмента практикам, таким, как система пожизненного найма, надбавка за выслугу лет и профсоюзы предприятий. И все же, все они упускали из виду очень простую истину, которая скрывалась за множеством мифов о японском менеджменте. Сущность большинства «уникальных для Японии» методов менеджмента, будь то повышение производительности, мероприятия по TQC, кружки контроля качества или трудовые отношения, можно свести к одному слову: кайдзен.

После Второй мировой войны большинство японских компаний начинало буквально с нуля. Каждый день бросал менеджерам и рабочим новые вызовы и каждый день приносил новые успехи. Без постоянного движения вперед предприятия не могли выжить, и кайдзен превратился в образ жизни. Кроме того, по счастливому стечению обстоятельств в 1950-е и начале 1960-х гг. такие специалисты, как У. Э. Деминг и Дж. М. Джуран, ознакомили японцев с различными инструментами, которые позволили поднять концепцию кайдзен на новые высоты. Однако большинство новых

стратегий, методов и инструментов, которые широко применяются в Японии сегодня, были разработаны позднее непосредственно в нашей стране и представляют собой качественный сдвиг по сравнению со статистическим контролем качества и всеобщим контролем качества, применявшимися в 1960-е гг. На Западе появился термин Lean-Production, который в России называется "Бережливым производством". Сравним два существующих подхода.

№ п/п	Кайдзен	Инновации
1. Эффект	Долгосрочный, устойчивый, но не бросающийся в глаза	Краткосрочный, но впечатляющий
2. Темп	Малые шаги	Большие шаги
3. Временной интервал	Постоянные пошаговые приращения	Периодически, скачкообразно
4. Изменения	Постепенные и непрерывные	Резкие, переходящего характера
5. Подход	Коллективизм, групповая работа, системный подход	Ярко выраженный индивидуализм, личные идеи и усилия
6. Образ действий	Поддержание и совершенствование	Сломать и построить заново
7. Движущая сила	Традиционная технология и рядовой современный технический уровень	Революционный технически решения, новые изобретения, новые теории
8. Практические требования	Нужно мало ресурсов, но требуются огромные усилия	Требуют крупных капиталовложений, но объем текущей работы незначителен
9. Ориентация на:	Людей	Технологию
10. Критерии оценки	Оценивается процесс и стремление получить более высокие результаты	Результат с точки зрения прибыли
11. Благоприятные условия	Хорошо работает при медленном развитии экономики	Эффективный при стремительно развивающейся экономики

Инновации всегда впечатляют, они неизменно находятся в центре внимания. Процессы кайдзен часто незаметны и едва различимы, и их результаты редко проявляются сразу. Инновация обычно носит одномоментный характер, в то время как кайдзен - процесс непрерывный.

Основное различие между кайдзен и инновацией в том, что стратегия кайдзен поддерживает и повышает общепринятые стандарты путем небольших постепенных улучшений, а инновация обеспечивает коренные изменения в результате крупных вложений в технологию или оборудование.

Таким образом, Кайдзен не заменяет и не исключает инноваций. Скорее они взаимно дополняют друг друга. В идеале время для инновации наступает тогда, когда возможности кайдзен исчерпаны, а кайдзен начинается сразу после внедрения инновации. Кайдзен и инновации — неразрывные составляющие прогресса.

Использованные источники:

1. Бувина В.В. Зарубежный опыт регулирования социально-трудовых отношений // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: Юго-Зап. гос. ун-т. – Курск, 2015. - с. ЗАО «Университетская книга». 1 том – с. 78-82.
2. Ершов А. Ю. Место импортозамещения в инновационном развитии экономики России // Материалы 4ой международной научно-практической конференции «Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного развития»: Саратов. – 2014. – с. 23-27.
3. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний / Ершова И.Г., Андросова И.В. / Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.
4. Масааки Имаи "Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний".
5. Посохов А.Ю. Определение основных характеристик алгоритмического и высокочастотного трейдинга // Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества: / Под ред. С.Л. Иголкина. Старый Оскол 2015. –с. С. 74-78.

*Сорокина Ю.С.
студент 4 курса*

факультет «Финансовый менеджмент»

*Раздрокоев Е.Н.
доцент*

*кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

АНАЛИЗ ЭМИССИИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ

Статья посвящена анализу рынка банковских карт в Российской Федерации. Рассматривались различные количественные показатели, динамика их роста/снижения, возможные причинно-следственные связи.

Ключевые слова: банковская карта, эмиссия банковских карт, эквайринг.

ANALYSIS OF EMISSION AND SERVICE OF BANKCARDS

Article is devoted to the analysis of the market of bankcards in the Russian Federation. Various indicators were studied, dynamics of their growth / decrease, causal relationships between events.

Keywords: bank card, issue of cash cards, acquiring.

Банковская карта представляет собой персонифицированный платежный инструмент, который предоставляет использующему карту лицу возможность безналичной оплаты товаров и услуг, и получения наличных средств. Этот банковский продукт является относительно новым на рынке Российской Федерации, к нему пока достаточно высока степень недоверия

населения, но популярность карт на рынке растёт с каждым годом.

Для анализа рынка банковских платёжных карт целесообразно рассмотреть следующие показатели: количество кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг, количество эмитированных банковских карт, данные о видах операций, структура устройств, используемых для обслуживания карт, данные о видах клиентов (физические и юридические лица).

Данные о количестве кредитных организаций, осуществляющих эмиссию платёжных карт представлены в таблице 1, из которой видно, что число данных организаций сокращается, что обусловлено общей тенденцией сокращения кредитных организаций в РФ, причём необходимо заметить, что сокращение достаточно значительное: общее количество кредитных организаций сократилось с 2011 года на 481 и на 14 марта 2016 года составило 510.

Таблица 1 – Количество кредитных организаций, осуществляющих операции с банковскими картами в РФ

Дата	Всего кредитных организаций	Из них осуществляющие		
		эмиссию и/или эквайринг	эмиссию	эквайринг
01.10.14	859	614	605	554
01.10.15	767	553	547	511
14.03.16	510	-	499	459

Рассмотрим динамику количества банковских карт, эмитированных кредитными организациями на основе данных, приведенных в таблице 2.

Таблица 2 - Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт (тыс. ед.)

Дата	Всего банковских карт	в том числе:		
		Расчетные карты	из них:	кредитные карты
			расчетные карты с «овердрафтом»	
01.10.13	211 374	183 276	38 023	28 098
01.10.14	224 244	192 415	39 634	31 829
01.10.15	240 521	209 215	39 099	31 306

Из таблицы 2 видно, что количество банковских карт увеличивается с каждым годом. Значительно выросло количество расчётных карт, но при этом в 2014-2015 гг. уровень кредитных карт и карт с «овердрафтом» практически неизменен. Для более обширных и точных выводов рассчитаем показатели динамики.

Таблица 3 –Динамика эмиссии банковских платежных карт в абсолютном и относительном выражениях

	2013	2014	2015
Всего банковских карт тыс. ед	211 374	224 244	240 521
Абсолютный базисный прирост банковских карт, тыс. ед	-	70 242	86 519
Базисный темп роста количества б.к., %	-	145,6	156,2
Базисный темп прироста количества банковских карт,%	-	45,6	56,2
Цепной темп роста количества банковских карт,%	-	106,1	107,3
Цепной темп прироста количества банковских карт,%	-	6,1	7,3

Анализ динамики количества банковских карт, позволяет сделать вывод, что данный рынок бурно развивается в настоящее время. Так количество банковских карт в абсолютном выражении за 2013-2015 гг. выросло на 86 519 тыс. штук, что составляет 156,2% от показателя 2013 года. С 2014 года по 2015 тем роста количества банковских карт немного замедлился, но сохранил положительную динамику, что говорит о начале насыщения рынка данного банковского продукта.

Таблица 4 –Динамика платежей с использованием банковских платежных карт и операций по снятию наличных денег

	2013	2014	2015
Операции по снятию наличных и по оплате товаров и услуг, млрд. руб	12 094,1	16 058,4	21 283,8
Операции по снятию наличных денежных средств, млрд. руб.	10 953,1	14 041,4	18 017,8
Доля операций по снятию наличных в общей сумме операций, %	90,57	87,44	84,66
Темп роста операций по снятию наличных денежных средств, %	-	132,8	132,5
Темп прироста операций по снятию наличных денежных средств, %	-	32,8	32,5
Операции по оплате товаров и услуг, млрд. руб.	1141	2017	3266
Доля операций по оплате товаров и услуг в общей сумме операций, %	9,43	12,56	15,34
Темп роста операций по оплате товаров и услуг, %	-	176,8	161,9

Темп прироста операций по оплате товаров и услуг, %	-	76,8	61,9
---	---	------	------

Анализируя данные таблицы 4 можно сделать вывод, что банковские карты всё шире используются как платежное средство. Так операции по оплате товаров и услуг за исследуемый период выросли с 1141 млрд. руб. в 2013 году до 3266 млрд. руб. в 2015 году, причем темп прироста данного показателя составил почти 62%.

Отрицательным моментом является то, что большая часть операций с пластиковыми картами пока занимают операции по снятию наличных средств и данный показатель также растет с 10 953,1 млрд. руб. в 2013 году до 18017,8 млрд. руб. в 2015 году. Доля операций по оплате товаров и услуг остаётся достаточно небольшой, но к 2015 году выросла до 15,34

Таблица 5 - Операции, совершенные на территории России и за ее пределами с использованием платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по видам клиентов

	Физические лица							Юридические лица						
	Количество карт, млн. ед.	Всего операций (включая операции за рубежом)		в том числе:				Количество карт, млн. ед.	Всего операций (включая операции за рубежом)		в том числе:			
				по получению наличных денег		по оплате товаров и услуг					по получению наличных денег		по оплате товаров и услуг	
		количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.	количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.	количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.		количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.	количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.	количество, млн. ед.	объем, млрд. руб.
2015	242,9	12 318,3	32 954,0	3 295,2	23 951,2	9 023,1	9 002,8	1,0	33,1	1 802,8	19,2	1 164,8	13,9	638,1
2014	227,0	9 643,0	30 334,8	3 286,5	23 198,1	6 356,5	7 136,7	0,7	24,8	1 480,3	14,9	878,2	9,9	602,1
2013	216,9	7 462,6	26 085,0	3 147,8	20 908,5	4 314,8	5 176,5	0,6	20,7	990,1	12,5	568,7	8,2	421,4

Таблица 6 – Удельный вес операций по видам клиентов и денежный объем одной операции

Исходя из данных таблиц 5 и 6, необходимо отметить следующее:

	Физические лица		Юридические лица		Операций всего, млрд. руб
	Млн\ 1 операцию	Доля в общем числе операций	Млн\ 1 операцию	Доля в общем числе операций	
2015	2675,21	94,82	54 465,26	5,18	34 756,8
2014	3145,8	95,35	59 689,5	4,65	31 815,1
2013	3495,4	96,35	47 830,9	3,65	27 075,1

растёт число клиентов как среди физических, так и среди юридических лиц; положительная динамика наблюдается по всем критериям, объем денежных средств, приходящихся на 1 операцию значительно выше по юридическим лицам, динамика данного показателя «скачкообразна», доля операций по юридическим лицам растёт с каждым годом.

Таблица 6 - Сведения об устройствах, расположенных на территории России и предназначенных для осуществления операций с использованием платежных карт

Года	Количество банкоматов и платежных терминалов	Количество электронных терминалов	Количество импринтеров
2015	261 565	1 527 134	8 196
2014	277 793	1 338 015	11 837
2013	277 952	999 982	14 643

Анализируя таблицу 6, можно сделать следующие выводы: в целом, с 2013 до 2015 года количество банкоматов и платёжных терминалов растёт довольно устойчиво, но к 2015 году наблюдается снижение их количества, что может связано с сокращением числа кредитных организаций; количество электронных терминалов растёт на протяжении 3 лет; количество импринтеров сокращается достаточно резко, что связано с их вытеснением более современными и удобными устройствами.

По итогам 2013 года, количество банковских карт в обращении достигло 211 374 тыс. единиц. Показатели в 2014 г. еще выросли и составили 224 244 тыс. единиц. В 2015 году рост продолжился и показатели составили 240 млн. 521 тыс. штук.

Данные представлены графически на рис.1.

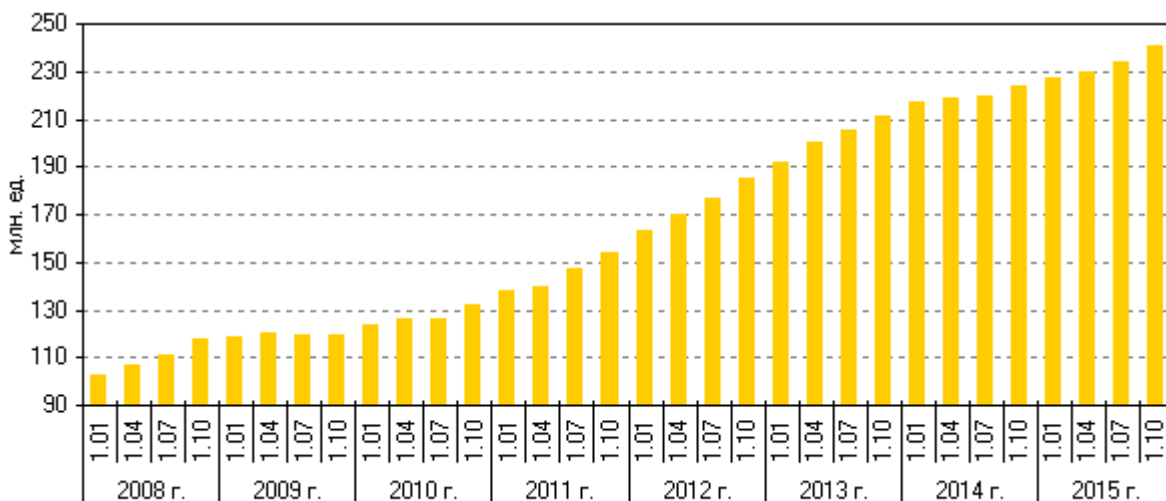


Рис.1 - Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями.

Сейчас банковская карта сталкивается с рядом проблем, они носят объективный характер и связаны в первую очередь с общей ситуацией в области оказания финансовых и торговых услуг частным лицам. В отличие от стран Запада, где банковские карты изначально были предложены населению как очередной платежный инструмент и завоевали уже сложившуюся область безналичных расчетов, в нашей стране банковские карты открыли новую главу финансово-правовых отношений. В это же время российский рынок банковских карт формировался в жестких для экономики страны условиях. Один тот факт, что банковские карты пока не получили повсеместного распространения на всей территории страны и используются достаточно ограниченно, говорит об отсутствии оптимального сочетания экономических интересов основных участников платежных систем.

В целом, очевидно, что после стремительного роста, который наблюдался на протяжении последних лет, сегодня рынок банковских карт переходит в иное, более стабильное состояние - его динамика начала постепенно снижаться. Эта тенденция коснулась как лидеров, так и «аутсайдеров» рынка.

Открытым остаётся вопрос: рынок карт сейчас переживает спад, вызванный насыщением рынка, или временный «провис», вызванный появлением объективных сдерживающих факторов. С полной уверенностью можно сказать одно - рынок банковских карт меняется, эволюционирует.

Ещё один уже упомянутый факт - относительное насыщение рынка. Однако, во всем мире на каждого человека в среднем приходится около трех банковских карт, а в России - менее одной, но по мнению аналитиков, подводные камни скрывается в неравномерной концентрации и нестабильном развитии рынка, которое осуществлялось в основном за счет незначительного числа регионов: Москвы и МО, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Тюменской области, Башкортостана. На долю этих территорий которых приходилось более 50% эмиссии пластиковых карт. В других регионах

банковские карты значительно менее популярны. Как итог, рынок богатых регионов картами перенасыщен, рынок банковских карт бедных регионов отсутствует, как явление.

Основное направление денежно-кредитной политики - это является наличного денежного оборота и внедрение инструментов безналичных расчетов. Но необходимо заметить, что несмотря на вышеописанную ситуацию на рынке банковских карт, проблемы данного сегмента пока не перевешивают его успехи.

*Сосонов Д.С.
студент
магистерская программа «Управление государственными
и муниципальными закупками»
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва
Sosonov D.S.
student of master program
"Management public
and municipal procurement"
Moscow Metropolitan Governance University,
Russia, Moscow*

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация

В настоящее время идет активное развитие системы проведения закупок (определения поставщика) в России, в том числе на законодательном уровне, направленное на повышение открытости конкурентного отбора исполнителей и снижения коррупции при выборе поставщиков. Так, отдельному вниманию стоит уделить Федеральному закону от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», который играет ключевую роль при осуществлении закупок компаниями с государственным участием, государственными корпорациями, естественными монополиями, унитарными предприятиями, автономными учреждениями, хозяйственными обществами и других учреждений, определенных данным законом.

Abstract

Currently there is an active development of the system of procurement (definition of supplier) in Russia, including at the legislative level, aimed at increasing the transparency of competitive selection of executors and reducing corruption in the selection of suppliers. Thus, separate attention should be paid to the Federal law of 18.07.2011 № 223-FL «On procurement of goods, works, services by separate types of legal entities», which plays a key role in procurement of companies with state participation, state corporations, natural monopolies, unitary enterprises, Autonomous institutions,

business companies and other institutions specified by this law.

Ключевые слова: закупки отдельными видами юридических лиц, управление, конкуренция.

Keywords: purchasing separate types of legal entities, management, competition.

В соответствии с частью 1 статьи 1 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Федеральный закон № 223 – ФЗ), целями регулирования Федерального закона № 223 – ФЗ являются обеспечение единства экономического пространства, создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц, указанных в части 2 статьи 1 Федерального закона № 223 – ФЗ (далее – заказчики), в товарах, работах, услугах с необходимыми показателями цены, качества и надежности, эффективное использование денежных средств, расширение возможностей участия юридических и физических лиц в закупке товаров, работ, услуг (далее также – закупка) для нужд заказчиков и стимулирование такого участия, развитие добросовестной конкуренции, обеспечение гласности и прозрачности закупки, предотвращение коррупции и других злоупотреблений.

Среди основных приоритетов Федерального закона № 223 – ФЗ можно назвать совершенствование механизма закупочной деятельности, гласность и прозрачность проведения закупок, обеспечение возможности для участия в закупках большого числа поставщиков, обеспечение добросовестной конкуренции, предотвращение коррупции.

Федеральный закон № 223 – ФЗ устанавливает лишь общие правила закупок товаров, работ, услуг: принципы, требования к локальному правовому документу заказчика о закупке товаров, работ, услуг (положение о закупке), отдельные процедурные сроки, требования к содержанию извещения и документации о закупке, отчетность и некоторые другие. Основные же правила игры регламентируют сами заказчики в своих положениях о закупке. То есть заказчики самостоятельно устанавливают способы закупки, процедуры их проведения, требования к участникам, составу заявки, порядок заключения и исполнения договора, заключаемого по результатам закупки.

Положение о закупке может регулировать все стадии закупочной деятельности, а также должно включать в себя правила проведения закупочных процедур. В положении о закупке обязательно должны быть предусмотрены способы закупок, закрепленные в Федеральном законе № 223 – ФЗ (открытый конкурс, открытый аукцион, закупка у единственного поставщика). Помимо данных способов заказчик имеет право включить в положение любые иные способы, которые он считает целесообразными использовать в своей закупочной деятельности.

При этом, разрабатывая и утверждая такое положение о закупках, в рамках Федерального закона № 223 – ФЗ, заказчик всегда должен помнить, что в соответствии с частью 1 статьи 17 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» при проведении торгов, запроса котировок цен на товары, запроса предложений запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции.

Заказчик самостоятельно выбирает, какой способ закупки ему использовать, за исключением если продукция включена в перечень товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются в электронной форме (Постановление Правительства Российской Федерации от 21.06.2012 № 616), то процедура проводится только в электронной форме.

При этом стоит также учесть, что Федеральный закон № 223 – ФЗ также обязывает заказчика ежегодно публиковать подробный план закупок на предстоящий год с разбивкой по месяцам или кварталам. Подготовку плана регламентирует Постановление Правительства Российской Федерации от 17.09.2012 № 932 «Об утверждении правил формирования плана закупки товаров (работ, услуг) и требований к форме такого плана». Согласно данному документу, заказчик должен включить в план предполагаемый объем и минимальные требования к объекту закупки, начальную (максимальную) цену контракта, способ закупки. Смысл формирования данного плана заключается в систематизации закупок, облегчении контроля и помощи потенциальным поставщикам в планировании своих действий. Однако согласно данному Постановлению, в план можно вносить изменения, если изменилась потребность в закупаемых товарах, работах, услугах, сроках их приобретения, способах закупки, при изменении цены закупки более чем на 10%, а также в иных случаях, предусмотренных в положениях о закупке и иных документах заказчика.

Регламентация процедур носит общий характер, зачастую сроки и порядок процедур заказчики самостоятельно устанавливают в каждом конкретном случае. Исходя из характера закупки определяются различные критерии оценки заявок и выбора победителя. Гибкость при проведении закупочных процедур позволяет более внимательно и рационально подходить к каждой закупке, учитывать специфические особенности объекта и условий закупки.

С другой стороны, отсутствие четкой регламентации процедур затрудняет осуществление контроля и усложняет выявление нарушений по результатам закупочных процедур, так как в каждом случае порядок проведения закупок может чем-то отличаться от других, даже аналогичных процедур, что в свою очередь повышает коррупционный фактор при осуществлении закупок в рамках Федерального закона № 223 – ФЗ.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Российской Федерации единой информационной

системы в сфере закупок (<http://zakupki.gov.ru/>).

2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
4. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
5. Гладилина И.П. Эволюция философских взглядов на сущность понятия «коррупция» // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Сборник научных статей. - Чехов, 2015. – С. 19-23.

Спицына П. А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МУЧКАП –НИВА»

Данная статья посвящена анализу финансового состояния предприятия на примере ООО "Мучкап - Нива". В ней приведена краткая характеристика предприятия, описаны задачи и цели финансового анализа. Также предоставлена таблица экономических показателей, за период 2014-2015 годов. По данной таблице выполнен сравнительный анализ, показаны его результаты и сделаны выводы.

Ключевые слова: финансовое состояние, зерновые культуры, трудоемкость, фондоотдача, экономические показатели, анализ, себестоимость, рентабельность, оплата труда, выручки от реализации, производительность труда, показатели, отклонения, основные фонды, среднесписочная численность.

This article is devoted to the analysis of the financial condition of the enterprise on an example of Open Company "Muchkap - Niva". It is a brief, characterized acteristic enterprise describes the tasks and goals of financial analysis. Also provided is a table of economic indicators for the period 2014-2015. In this table the comparative analysis, showing the results and conclusions.

Keywords: financial condition, crops, labor-capacity, capital productivity, ekonomocheskie indicators, analysis, cost price, bridges, profitability, wages, sales revenue, productivity, performance, deviation, main funds, the average number.

Актуальность изучения особенностей анализа финансовых результатов заключается в том, что именно он позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия и деятельности в целом.

Объектом анализа выступает общество с ограниченной

ответственностью «Мучкап - Нива»

Целью данной работы является анализ как инструмента для выявления тенденций развития предприятия в прошлом, оценки его сегодняшнего положения, обоснования его развития в будущем.

В данной статье будет рассматриваться анализ финансового состояния на примере предприятия ООО «Мучкап - Нива». Компания зарегистрирована 30 декабря 2002 года регистратором Межрайонная инспекция МНС России 5 по Тамбовской области. Генеральный Директор организации - Палачев Федор Ефимович. Компания ООО «Мучкап-Нива» находится по адресу 393570, Тамбовская область, рп Мучкапский, ул Станционная, основным видом деятельности является «Выращивание зерновых и зернобобовых культур». Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: «Выращивание сахарной свеклы», «Выращивание масличных культур». Основная отрасль компании - «Производство зерновых». Организации присвоен ИНН 6810007100, ОГРН 1026800816041.

Рассмотрим технико-экономические показатели работы ООО «Мучкап - Нива» за 2014-2015 года и проведем сравнительный анализ.

Таблица 1. Экономические показатели ООО «Мучкап - Нива»

Показатели	2014	2015	отклонения
Выручки от реализации	13853	13760	-93
Прибыль от реализации	1486	882	-604
Себестоимость	12367	12878	511
Рентабельность	12	6,8	-5,2
Затраты на 1 рубль выручки	0,89	0,94	0,05
Среднесписочная численность	95	97	2
Производительность труда	145,82	141,8	-4,02
Затраты на оплату труда	5093	5750	657
Основные фонды	5344	5044	-300
фондоотдача	2,59	2,73	0,14

В результате сравнительного анализа по технико-экономическим показателям видно, что выручка от реализации в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 93 тыс. руб., т.е. на 1%. Прибыль предприятия снизилась на 527 тыс. руб., что составляет 58,7% за счет увеличения себестоимости продукции на 511 тыс. руб. или на 4,1%, что не является хорошим признаком. Хотя если посмотреть на это с другой стороны, себестоимость увеличилась всего на 511 тыс. руб., тогда как затраты на оплату труда возросли на 657 тыс. руб., что означает уменьшение себестоимости за счет снижения других расходов.

Увеличение себестоимости привело к снижению рентабельности

предприятия в целом с 12% в 2014 году до 6,8% в 2015 году, в том числе рентабельность основной деятельности снизилась с 10,58% до 5,8%.

Если рассматривать более детально, то можно сделать вывод, что затраты на один рубль выручки от реализации составили в 2015 году 0,94 рубля, что на 5,6% больше, чем в 2014 году, т.е. произошло удорожание производственных расходов. Это привело к снижению прибыли и рентабельности производства. Также наблюдается снижение основных средств предприятия на 300 тыс. рублей.

В 2015 году произошло увеличение штата рабочих с 95 до 97 человек, в связи с чем снизилась производительность труда на 3% и расходы на оплату труда составили 5750 тыс. руб., что на 13% выше по сравнению с предыдущим годом.

Но данный сравнительный анализ не будет являться объективным без учёта влияния инфляционных процессов. Поэтому заметный рост многих показателей, например себестоимости до 4,1% обусловлен влиянием роста цен за год. Для того чтобы иметь перед глазами более объективную картину, пересчитаем некоторые ключевые показатели с учетом коэффициентов потребительских цен, рост которого составил 12% за 2015 год.

Таблица 2. Техничко-экономические показатели ООО «Мучкап - Нива» с учетом коэффициента потребительских цен

Показатели	2014	2015	Отклонения
Выручка от реализации	15515	13760	-1755
Прибыль от реализации	1664	882	-782

Из приведённой таблицы видно, что технико-экономические показатели предприятия реально на конец 2014 года с учетом роста коэффициента существенно отличаются от данных баланса. В действительности же спад показателей в отчетном 2015 году является более существенным.

Использованные источники:

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации/ О.Е. Алехина // - Управление персоналом. - 2015.
2. 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.
3. Десслер Г. Управление персоналом, М.: "БИНОМ", 2011.
4. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
5. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149
6. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных

агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149

7. Ковалык В.Н. Теория и практика управления. -М.: Канди, 2014.

Стоянов И.А., к.э.н.

доцент, зав.кафедрой международного менеджмента

СибГАУ

Стоянова Е.И., к.пс.н.

доцент

кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО

КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого

Россия, г. Красноярск

ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПОНЕНТОВ САООТНОШЕНИЯ МЕНЕНДЖЕРОВ

Аннотация: В статье представлены результаты исследования компонентов самоотношения менеджеров. Исследование показывает, что имеется определенная выраженность такого компонента самоотношения как внутренняя конфликтность.

Ключевые слова: самоотношение, внутренняя конфликтность, самопознание, самосознание, менеджеры

Изучение особенностей самопознания и самоотношения личности является традиционной для изучения в психологии, но, тем не менее, она сохраняет свою актуальность в связи с широким спектром проблем связанных с развитием адаптивных возможностей личности во многих сферах.

Осознанность самоотношения личности менеджера может иметь двойственный характер: с одной стороны, это возможность и способность к изменению, улучшению «Я–концепции» менеджера, стремящегося к улучшению управлением организацией, умение найти баланс возможностей и условий среды. С другой стороны, самоотношение может реализовываться компенсаторно: вести к самоутверждению «Я–концепции» в противовес деятельности предприятия.

Состояние разработанности проблемы изучается как отечественными, так и зарубежными исследователями в рамках философии, психологии, педагогики, акмеологии. В отечественной психологии изучение феномена самоотношения представлено авторами А.Н. Леонтьевым, В.Н. Мясищевым, С.Л. Рубинштейном, А.Г. Спиркиной, Е.В. Шороховой, А.В. Визгиной, А.Т. Газизулиной, Л.Я. Гозманом, Н.Г. Емузовой, А.М. Кольшко, И.С. Коном.

Фундаментальные исследования в области исследования самоотношения личности было положено в работах А.Н. Крылова, М.И. Лисиной, О.М. Любимовой, Л.М. Митиноц, Н.И. Непомнящей, С.Р.

Пантелеева, Р.Б. Сапожниковой, Н.И. Сарджвеладзе, В.В. Столина, И.Г. Чесновой, И.И. Чесноковой и др.

Проводить анализ понятие самоотношения уместно с изучения родового понятия, которым является самосознание. Самосознание - это основная составляющая человека как личности, индивида и субъекта деятельности. Основные подходы к изучению самосознания освещены в работах Б.Г.Ананьева, Л.И.Божович, Л.С.Выготского, А.Н.Леонтьева, И.И.Чесноковой, В.В. Столина.

В.В.Столин характеризует самосознание следующим образом «...возникновение самосознания связывается с тактильными ощущениями, свойственные человеческому зародышу, с досознательным чувством собственного существования, с проходящим с первых недель жизни процессом дифференциации внешних и внутренних ощущений, с субъективным отделением ребенка от матери, наступающим к концу первого года жизни, с осознанием зарождающейся самостоятельности, обусловленной увеличением произвольности движений и возможностью речевого самовыражения, наступающей к двум-трем годам, с возможностью выразить свое эмоциональное отношение к окружающему, с переносом знаний, сформированных относительно другого человека, на самого себя, происходящим по мере развития социальной перцепции, интеллекта и сознания ребенка, с возникновением эмпатической способности к усвоению чужой точки зрения и оценок окружающих, и возникающей интимизацией, рефлексией и нравственной самооценкой, возникающей в подростковом возрасте» [7].

Ученый отмечает, что в большинстве случаев оказывает влияние на формирование самосознания, а в частности «Я-образа», непосредственное окружение, а именно родители. Они нередко не только формируют, но и прививают ребенку те стандарты, установки, цели, образцы, идеалы и те планы, которые стоит реализовывать (В.В.Столин, 1983). Если эти составляющие, привитые родителями, реализуются и приносят удовлетворение от их реализации, ребенок - подросток или взрослый, тем самым повышает и формирует позитивный «Я-образ», если же эти составляющие оказываются нереалистичными, если возможности и потенциал оказываются завышенными, то это приводит к потере веры в себя и тем самым самоуважения.

С точки зрения Н.И. Сарджвеладзе, «..самоотношение включает в себя самосознание, самопознание, самооценку, эмоциональное к себе отношение, самоконтроль, саморегуляция». Н.И. Сарджвеладзе выделяет варианты отношения человека к себе: «Я-как объект» (объектный), и «Я-как субъект» (субъектный). В этих двух случаях человек действует через когнитивный, эмоциональный, конативный компонент самоотношения в отношении самого себя [4].

В данном случае основные аспекты самоотношения в личности

менеджера формируют особенности управления людьми. Проведенное теоретическое исследование позволило реализовать программу эмпирического исследования.

Описание выборки исследования: в исследовании приняли участие 15 студентов –менеджеров в возрасте от 25 до 50 лет, из них -4 женщины, 11 мужчин.

Методы исследования: анализ и обобщение научной и методической литературы по избранной теме, методики «Исследование самоотношения личности» авторы В.В.Столин, С.Р.Пантеев, количественный и качественный анализ эмпирических данных. Полученные данные составили «сырые», первичные данные по методике «Исследование самоотношения личности» В.В.Столин, С.Р.Пантеев, они отражены на (рис.1).

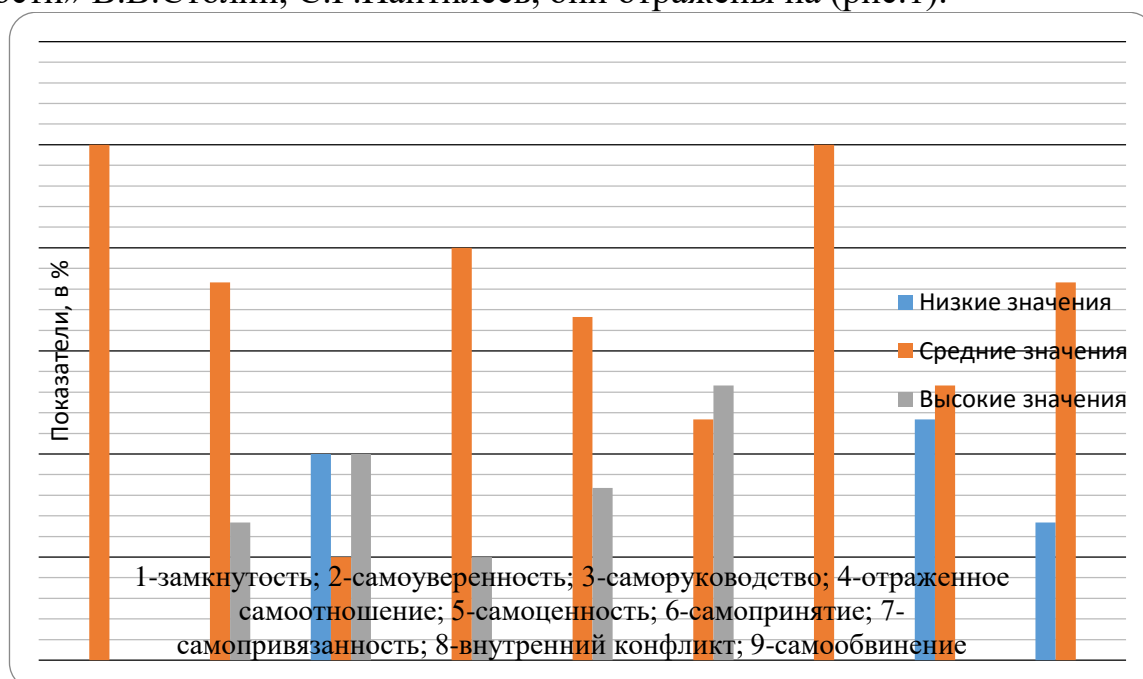


Рисунок –1 Результаты исследования компонентов самоотношения у менеджеров

Согласно результатам проведенного исследования (рис. 1) можно зафиксировать следующее: по шкале замкнутость из общей выборки испытуемых 100% , все респонденты проявляют среднюю выраженность замкнутости, что означает избирательное отношение человека к себе; преодоление некоторых психологических защит при актуализации других, особенно в критических ситуациях, высоких и низких значений определено не было.

По шкале самоуверенность 73, 3% респондентов проявляют среднюю выраженность этой характеристики, что означает, проявление работоспособности, уверенности в себе 26,7% высокие показатели по шкале характеризуют ощущение силы собственного «Я», высокую смелость в общении. Доминирует мотив успеха. Человек уважает себя, доволен собой,

своими начинаниями и достижениями, ощущает свою компетентность, способность решать многие жизненные вопросы

Из общей выборки респондентов у 20% зафиксированы средние показатели по шкале саморуководство, у 40% высокие показатели и у 40% низкие показатели по шкале. Высокие показатели по шкале характеризуют людей, которые видят источником развития своей личности себя. Человек переживает собственное «Я» как внутренний стержень, который координирует и направляет свою активность. Средние показатели по шкале характеризуют людей, которые раскрывают особенности отношения к своему «Я» в зависимости от степени адаптированности в ситуации. Низкие значения свидетельствуют об ослаблении механизмов саморегуляции, волевой контроль человека недостаточен для преодоления внешних и внутренних препятствий на пути к достижению цели.

По шкале отраженное самоотношение у 80% зафиксированы средние показатели и у 20% высокие показатели. Средние показатели по шкале характеризуют положительное отношение окружающих, что распространяется лишь на определенные качества, на определенные поступки; другие проявления вызывают раздражение и неприятие.

По шкале самооценку 66,6% зафиксированы средние показатели, что характеризует избирательное отношение к себе. Склонность высоко оценивать ряд своих качеств, признавать их уникальность выявлены у 33,4% исследуемых (зафиксированы высокие показатели по шкале).

Характеристика самопринятия зафиксирована на среднем уровне у 46,7%, что характеризует избирательное отношение к себе, склонность принимать не все свои достоинства и критиковать не все свои недостатки. Высокие показатели зафиксированы у 53,3% респондентов.

По шкале самопривязанность все респонденты 100%, проявляют среднюю выраженность самопривязанности, что характеризует избирательность к своим личностным свойствам, стремление к изменению лишь некоторых своих качеств при сохранении прочих других.

Внутренняя конфликтность проявляется в средних 53,3% и низких значениях 46,7%. Показатели по шкале самообвинения от общей выборки респондентов следующие: средняя выраженность 73,3% и низкие значения 26,7%.

Таким образом, анализ структуры самоотношения личности менеджера и стиля руководства позволяет нам предполагать, что профессиональная (управленческая) деятельность будет эффективной, если показатели самоотношения будут находиться в нормативном диапазоне. Особенности проявления самоотношения опосредовано влияют на самореализацию личности, возможно, через нее осуществляется влияние на других людей, побуждение их к деятельности и управление их деятельностью. Приведение в соответствие адекватного образа «Я»–менеджера возможно посредством индивидуальной и групповой работы с психологом. В случае, если

самоотношение находится ниже допустимых значений, работа может быть направлена на активизацию личностного потенциала менеджера и его скрытых возможностей.

Использованные источники:

1. Карпенко Л. А. Краткий психологический словарь /Под общ.ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 1999. – 512 с.
2. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розуш С.И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000. – 432 с.
3. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб.: Питер, 1999 – 416 с.
4. Сарджевеладзе Н.И. Личность и ее взаимодействие с социальной средой. - Тбилиси.: Мецниереба, 1989–160 с.
5. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. – СПб.: ООО «Речь», 2001. – 350 с.
6. Симонов В.П. Педагогический менеджмент. – М.: Педагогическое общество России, 1999 – 430 с.
7. Столин В.В. Самосознание личности. -М.: МГУ, 1983.-288 с.
8. Дружинин В. Н. Психология. - СПб.: Питер, 2001. – 656 с.
9. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. – СПб.: Питер, 2001. – 720с.
10. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

*Стрижак Г.В.
студент 4 курса
институт «Экономики и управления»
Тимирбекова А.Б.
студент 4 курса
институт «Экономики и управления»
Вотчель Л.М., к.филос.н.
доцент
кафедра «Экономики и финансов»
Магнитогорский Государственный
Технический Университет им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье рассматривается основной спектр проблем развития городов и структуры экономики монопрофильных территорий Челябинской области. Представлены различные подходы к определению понятия «монопрофильный город», раскрыты основные критерии отнесения города к категории «монопрофильный».

Ключевые слова: теоретические аспекты; монопрофильный город; градообразующее предприятие; господдержка моногородов; критерий.

MODERN PROBLEMS OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF SINGLE-INDUSTRY TOWNS (ON THE EXAMPLE OF CHELYABINSK REGION)

The article examines the main range of problems of urban development and the structure of the economy of single-industry territories of Chelyabinsk region. Different approaches to the definition of "single-industry city", the basic criteria for the classification of the city categorized as "non-diversified".

Keywords: theoretical aspects; monopofile city-forming enterprise; state support of single-industry towns; criterion.

Важными структурными элементами региональной системы являются города, среди них особого внимания заслуживают моногорода. На сегодняшний день четверть населения Российской Федерации проживает в моногородах, эффективность которых зависит от государственного и муниципального управления, функционирования градообразующих предприятий. В связи со спецификой моногородов возможно возникновение большого количества проблем в социально-экономической сфере из-за неэффективного включения некоторых предприятий в экономику [1, с.256]. То есть риски предприятий непосредственно влияют на благополучие населения [5, с. 31–32].

В настоящее время отсутствует общепринятое определение «моногорода». В теории и практике используют такие термины, как «монопрофильный», «моноструктурный», «моноотраслевой», «монофункциональный» город. К монопрофильным городам, по мнению экспертов «Союза Российских городов», относятся поселения, где жизнь и благополучие людей находятся в тесной зависимости от деятельности одного предприятия либо группы предприятий, которые связаны единой производственной цепочкой или обслуживают один и тот же рынок, на которых занято более четверти экономически активного населения [6, с. 56].

Министерство регионального развития РФ выделяет следующие критерии отнесения населенных пунктов к монопрофильным городам:

- доля занятых на предприятиях одной отрасли превышает 25 % трудоспособного населения моногорода;
- доля предприятий одной отрасли превышает 50 % от общего производства;
- наличие определенного отраслевого предприятия, создающего «монопрофильность» населенного пункта [8].

В России по состоянию на 2015 год триста тринадцать моногородов, около 15 млн. человек, то есть примерно 11 % населения РФ, проживают в монопрофильных субъектах [9]. На градообразующих предприятиях занято примерно 1,3 млн. человек — около 1,8 % экономически активного населения

страны.

В большинстве случаев моногорода не способны к самостоятельной адаптации в условиях быстро меняющейся внешней среды и зависят от адаптивных возможностей градообразующего предприятия. Слабость правовой базы в отношении моногородов переориентирует приоритетность решения проблем с городских интересов на интересы градообразующего предприятия, что является дестабилизирующим фактором в развитии. Адаптация же самого моногорода возможна при активном вмешательстве государства.

Господдержка развития моногородов представляет комплексный план действий, который направлен на улучшение инвестиционного климата в моногородах, создание институтов управления инвестиционными проектами, развитие среднего и малого предпринимательства, конкуренции и снижение зависимости экономики монопрофильных городов от результатов деятельности градообразующих предприятий [6, с. 58].

Основной задачей Правительства РФ является создание механизма изменения ситуаций в моногородах, который будет идентичен рыночному механизму и, как следствие, сможет обеспечить саморазвитие этих населенных пунктов [3, с. 49-55]. Для решения данной задачи каждый регион предоставляет Министерству экономического развития комплексный инвестиционный план развития территории. Комплексный инвестиционный план (КИП) – это формализованный инструмент управления рисками и мониторинга ситуации в монопрофильных муниципальных образованиях и по существу является ресурсообеспеченным инвестиционным пакетом инвестиционных проектов [7, с. 67].

Среди субъектов Федерации одним из лидеров по числу моногородов, по данным Министерства регионального развития РФ от 2015 года, является Челябинская область [8].

Моногорода Челябинской области ориентированны на местные природные ресурсы и историческое индустриальное наследие. От всего промышленного выпуска Челябинской области $\frac{3}{4}$ составляет продукция моногородов. В соответствии с критериями отнесения поселений к монопрофильным в Челябинской области выделяется по различным данным 16 моногородов. Из них 11 (Аша, Верхний Уфалей, Карабаш, Сатка, Магнитогорск, Миасс, Усть-Катав, Нязепетровск, Снежинск, Трехгорный, Озерск) внесены в список, который направлен в Министерство Регионального Развития РФ с целью оказания федеральной поддержки.

В функционировании и развитии моногородов Челябинской области выделяют следующие проблемы:

1. Социально-экономические проблемы. Социальная нестабильность моногородов, в первую очередь, обусловлена неблагоприятным экономическим микроклиматом. Стабильная работа градообразующего предприятия напрямую связано с устойчивым развитием моногорода.

Предприятие несет на себе не только экономическую, но и социальную нагрузку. Высокая себестоимость продукции влечет нерентабельность производства и его невостребованность, а, следовательно, закрытие. Возникают проблемы безработицы, миграции населения в экономически развитые муниципальные образования. Одной из наиболее острых проблем Челябинских моногородов является занятость населения.

Численность экономически активного населения, по итогам обследования населения по проблемам занятости, в среднем за август-октябрь 2015 года составила 1861,1 тыс. человек, или 53,3% общей численности населения области, в их числе 1730,9 тыс. человек или 93,0% экономически активного населения были заняты в экономике и 130,2 тыс. человек (7,0%) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда (МОТ) они классифицируются как безработные).

2. Сырьевые проблемы. Проблема сырьевого обеспечения железной рудой стала остро ощущаться к середине 50-х годов [2, с. 197]. Учетные запасы железных руд в Челябинской области сосредоточены в основном в двух железорудных районах: Магнитогорском и Бакало-Кусинском. Общие запасы руды в Магнитогорском месторождении, на базе которого начинал работу крупнейший в стране Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), насчитывали примерно 200 млн. тонн, содержание железа в рудах – 50-54%. ММК потребляет 70 % железо - рудного сырья из Соколовско-Сарбайского месторождения Казахстана, 100 % коксующегося угля – из Кузбаса, в Белгородской области. ММК реализует программу по разработке и освоению одного из месторождений «Курской магнитной аномалии» [4, с. 126].

В результате интенсивной эксплуатации многие рудные месторождения Челябинской области оскудевают. Так, в настоящее время руды горы Магнитной почти полностью выработаны, Магнитогорский металлургический комбинат работает на привозном сырье.

3. Экологические проблемы. Проблемы придопользования. По состоянию окружающей среды на период 2010–2015 гг. Челябинская область отнесена к неблагоприятным регионам по состоянию экологической ситуации. Высокая концентрация вредных веществ, антропогенное изменение природных компонентов приводят к формированию экологически кризисных зон. Промышленные центры области: Челябинск, Магнитогорск, Златоуст, Миасс, Карабаш, Касли и другие города — насыщены предприятиями, которые в силу особенностей используемых технологий наносят наибольший урон природной среде 65% территории области [2, с. 306]. Удельный вес экологически «грязных» производств в структуре промышленности составляет 67,7%. Экологическая ситуация ухудшается также из-за значительного износа основных производственных фондов, устаревающего оборудования. Требуют решения проблемы рекультивации нарушенных

земель (Коркинский и Еманжелинский угольные разрезы, шахты г.Копейска), утилизации промышленных отходов (г. Карабаш); модернизации объектов горнодобывающей промышленности, загрязнения поверхностных и подземных вод, защиты почвы от эрозии и рационального использования земельных ресурсов, проблема атмосферного воздуха, наиболее остро стоит проблема радиационного загрязнения [2, с. 311].

4. Проблема инвестиционной привлекательности территории и территориального роста. Экологическая ситуация в ряде моногородов, ограниченная ресурсной базой для развития производства, отсутствие перспектив дальнейшего роста служит отталкивающим фактором для вложения инвестиций.

Формирование определенного имиджа моногорода становится главной задачей и способом выхода города из кризиса. Максимум шансов для развития у моногородов, находящихся в зоне влияния крупного города – центра активной социально-экономической жизни. К таким городам можно отнести моногорода, входящие в состав Челябинской агломерации: Коркино, Еманжелинск.

Челябинская область – гигант тяжелой металлургии и машиностроения. Историческое формирование народных ремесел сегодня стало брендом Челябинской области и лицом г. Златоуста, где развивается Златоустовская гравюра на металле (Златоустовская оружейная фабрика), и г. Касли с прекрасно известным каслинским литьем, где также производятся изделия из бронзы [11].

Челябинская область относится к Уральскому рекреационному району с богатым рекреационным потенциалом, многообразием историко-культурного наследия, что в значительной мере способствует развитию туризма. Спортивно-развлекательный вид туризма особенно актуален в зоне сложных ландшафтов, где возможно развитие горнолыжного спорта, сноутюбинга (Миасс, Златоуст, Магнитогорск, Сатка, Карабаш), спелеотуризм предпочтителен в районе Аши, Сима, Усть- Катава. Особо охраняемые природные территории, заповедники и заказники Челябинской области, расположенные вблизи моногородов, вызовут неподдельный интерес у сторонников экологического туризма. В южных районах сельскохозяйственного производства возможно развитие агротуризма, «а в районах с развитыми бальнеологическими ресурсами и живописными ландшафтами» [10, с. 26] – оздоровительного туризма.

5. Научно-производственный потенциал. «Крупнейшие центры ядерного комплекса, центры ракетостроения и космической техники Озерск, Снежинск и Трехгорный, имеющие высокий научно-производственный потенциал и высококвалифицированные ученые кадры» [6, с. 26], могут стать основными двигателями технического прогресса Челябинской области, вырасти в центры науки и технических новинок, разработчиками и поставщиками инновационных разработок в такие отрасли, как медицина,

образование, электроника, ВПК и освоение космического пространства.

Таким образом, проанализировав Челябинскую область, можно сделать вывод, что дальнейшее функционирование монопрофильных территорий следует определять из истории развития городов и структуры экономики. В зависимости от выявленной проблемы определять спектр мер государственной поддержки.

Использованные источники:

1. Абилова М.Г., Агеева И.А., Асланов С.А., Ахмеджанова Т.А., Васильева А.Г., Васильева Н.Ф., Викулина В.В., Вотчель Л.М., Зарубин В.Л., Зарубина Е.М., Ивашина Н.С., Ивлев А.В., Костина Н.Н., Кузнецова М.В., Кучмий В.П., Кучмий Т.И., Рахлис Т.П., Скворцова Н.В. Современные аспекты развития экономики: теория и практика: коллективная монография – Санкт-Петербург: Изд-во «Инфо-Да», 2015. – 256 с.
2. Андреева, М.А. География Челябинской области: учеб. пособие / М.А. Андреева, А.С. Маркова. – Челябинск: Юж.-Урал. кн. изд-во, 2001. – 320 с.
3. Вотчель Л.М. Влияние межотраслевых предпринимательских конгломератов на региональные бюджеты // Научный вестник МГИИТ, 2014. №1(27). С.49–55.
4. Дегтярев, П.Я. Социально-экономическая география Челябинской области / П.Я. Дегтярев; ЧелГУ, Институт соц.-эконом. проблем регион. развития ЧелГУ; ЧелРГО. – Челябинск, 2010. – 240 с.
5. Ивашина Н.С., Улякина Н.А. Монопрофильный город: теоретические аспекты определения категории // Экономика и управление. 2011. № 4. С. 31–33.
6. Ивашина Н.С., Улякина Н.А. Развитие монопрофильных городов регионов России: проблемы и перспективы // Инновационный вестник регион. 2012. № 1. С. 54–59.
7. Кузнецова Г.Ю., Любовный В.Я. Монопрофильные города мониторинг и возможные подходы к решению их проблем // Федерализм. 2013. № 2. С. 67.
8. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ. URL: <http://www.minregion.ru> (дата обращения: 20.03.2014).
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.02.2014).
10. Российская газета «РЕГИОН. Урал и Западная Сибирь». – 2010. – № 79. – 15 апр.
11. www.econom-chelreg.ru.

*Суркова Е. С.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности трансформации отчетности в соответствии с МСФО, её варианты.

Ключевые слова: трансформация отчетности, полная трансформация, конверсия.

Интеграция России в мировую экономику свидетельствует о необходимости и неизбежности реформирования российской системы бухгалтерского учета и ее максимального приближения к международным стандартам [1].

Международные стандарты финансовой отчетности признаны во всём мире как эффективный инструмент для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний.

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 [5].

Получение отчетности, соответствующей требованиям МСФО, возможно в результате ведения параллельного учета либо трансформации финансовой отчетности.

Трансформация (метод корректировки предшествующих отчетных периодов) – это периодический подход, при котором информацию, сформированную по российской системе бухгалтерского учета, анализируют и вносят изменения для приведения в соответствие с МСФО.

Трансформация финансовой отчетности российских организаций в соответствие международным стандартам финансовой отчетности является первым, очень важным и обязательным шагом на пути перехода от РСБУ к МСФО. Это связано с тем, что даже при переходе к параллельному учету в соответствии с МСФО необходимо хотя бы раз провести трансформацию отчетности для получения начального пробного баланса и форм финансовой отчетности, предусмотренных международными стандартами. Компания отражает информацию в соответствии с требованиями российской системы бухгалтерского учета, и только, по мере необходимости, вносятся различные корректировки финансовой отчетности таким образом, чтобы трансформированные данные соответствовали стандартам МСФО.

Рассмотрим существующие варианты трансформации учета в таблице 1.

Таблица 1- Варианты трансформации ведения учета

Полная трансформация	При этом методе, по мере необходимости, вносятся различные корректировочные проводки, которые позволяют устранить выявленные различия между МСФО и действующей системой бухгалтерского учета в России. Для корректировки определенных счетов используется информация из первичных документов. Представляется информация в соответствии с МСФО без корректировок финансовой отчетности в условиях гиперинфляции. Финансовая информация представляется в местной валюте.
Полная трансформация с учетом гиперинфляции	Этот метод предусматривает все изменения, осуществляемые при полной трансформации, и предоставляет финансовые отчеты в соответствии с МСФО в местной валюте с необходимыми корректировками, которые отражают изменение покупательной способности денег.
Полная трансформация с учетом требований по пересчету показателей в иностранную валюту	В этом случае финансовые отчеты, предоставленные с учетом гиперинфляции в соответствии с МСФО, в местной валюте пересчитываются в стабильную иностранную валюту для того, чтобы иметь возможность сопоставить их с аналогичными иностранными компаниями или для консолидации с иностранной материнской компанией.

Конверсия (метод параллельного, двойного ведения учета) – это метод требует либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчетности, либо конфигурации программного обеспечения с тем, чтобы оно выдавало два типа отчетности – в формате МСФО и в формате, предусмотренном российской системой бухгалтерского учета.

Существует два варианта параллельного ведения учета: полная конверсия и поэтапная конверсия [2].

Рассмотрим существующие варианты параллельного ведения учета в таблице 2.

Таблица 2- Варианты параллельного ведения учета

Полная конверсия	Этот метод параллельного учета подходит для компаний. Работающих с использованием бухгалтерского программного обеспечения для учета всех финансово-хозяйственных операций. При этом компании будут иметь возможность представлять полный пакет финансовой отчетности, предусмотренный как российскими ПБУ, так и МСФО.
Поэтапная конверсия	Этот метод подходит для компаний, ведущих учет вручную, и предлагает вариант для перехода к представлению информации по МСФО поэтапно и, одновременно, ведение компьютерной системы бухгалтерского учета. Процесс компьютеризации будет внедрен постепенно в каждой из учетных областей (например, основные средства, товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность). Новые зоны учета добавляются после того, как текущие зоны введены и начали функционировать должным образом. Для предоставления всей необходимой информации по МСФО учетные зоны, неохваченные методом двойного учета, необходимо будет корректировать с учетом требований МСФО.

Сравнение двух вариантов перехода на МСФО – преимущества и недостатки рассмотрим в таблице 3 .

Таблица 3- Сравнительная характеристика параллельного учета и трансформации отчетности.

Трансформация (метод корректировки предшествующих периодов)	Конверсия (метод параллельного, двойного учета)
Предоставляет финансовые отчеты, составленные в соответствии с МСФО, на определенную дату, когда существует четкая потребность в её составлении	Предоставляет текущую финансовую отчетность в соответствии с МСФО на постоянной основе
Осуществляется независимыми внешними специалистами с участием персонала компании и не требует изменений в организационной структуре компании	Осуществляется только сотрудниками компании с привлечением внешних специалистов, требует реорганизации многих подразделений в компании
Стоимость может быть заранее определена и внедрение может быть выполнено быстро	Более дорогостоящий для бюджета компании способ, внедрение может потребовать много времени
Финансовая отчетность в соответствии с МСФО может быть представлена только после составления отчетности, составленной в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета	Финансовая отчетность в соответствии с МСФО может быть представлена в тоже время, что и финансовая отчетность, составленная на основе национальных стандартов бухгалтерского учета.
Представляет менее точную финансовую информацию в соответствии с МСФО	Представляет более точную финансовую информацию в соответствии с МСФО

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый из методов обладает своими особенностями. Так, на основании представленной таблицы, можно сказать, что параллельный метод подходит для тех предприятий, руководству которых необходимо регулярно обращаться к отчетности в формате МСФО в оперативном режиме и получать максимально достоверные сведения. Трансформация же осуществляется только после составления РСБУ отчетности, не обладая оперативностью параллельного метода. Тем не менее, этот способ является наименее ресурсно-затратным и подходит большинству предприятий, где в целях управленческого учета нет необходимости в оперативном составлении МСФО и допустимы некоторые неточности в отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами.

Предстоит еще много сделать для того, чтобы Россия полностью перешла на международную практику ведения учета и составления отчетности и важность этого перехода была осознана как на уровне властей, так и среди бизнеса и бухгалтерского сообщества. Ведь одним из приоритетных направлений требований МСФО всегда являлась оценка финансовой устойчивости компании и предупреждение ее несостоятельности

[3].

Использованные источники:

1. Высоцкая Т.Р. Признаем выручку по-новому: МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2015.- № 3 (16).- С. 101-104.
2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в России // Налоговая политика и практика.- 2012.- № 7-1.- С. 32-40.
3. Мялкина А.Ф., Оводкова Т.А. К вопросу о процедуре разработки МСФО и введении их в российскую учетную систему // Социально-экономические явления и процессы.- 2012.- № 11 (45).- С. 163-169.
4. Паздерова В.Ю. Различия в способах начисления амортизации по МСФО и РСБУ и их влияние на финансовые результаты западноевропейских компаний, работающих в России // Экономика и предпринимательство- 2015.- № 12-3 (65-3).-С. 766-769.
5. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
6. Филимонова Г.Ю. , Рябченко А.В. Основные этапы перехода российского бухгалтерского учета на МСФО // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы международной научно- практической конференции (Краснодар, 21 декабря 2015 г.). Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ).- 2015.- С.364-369.
7. Шматова Е.В. Особенности применения нового МСФО (IFRS) 15 // Актуальные проблемы бухгалтерского учета в коммерческих организациях: Материалы Всероссийской научно-практической конференции.- 2015.- С. 224-229.

Суясова А.Д.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

**РАЗРАБОТКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ
СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Данная статья посвящена одному из важнейших вопросов производственного менеджмента – совершенствованию организационной структуры предприятия.

Ключевые слова: *менеджмент, производство, организационная структура, предприятие.*

This article is dedicated to one of the most important issues of industrial management - improving the organizational structure.

Key words: *management, production, organizational structure, enterprise*

Успех любой компании, поддержания темпа ее роста и развития - это

результат не только налаженной работы специалистов, но и постоянного внедрения разработок по усовершенствованию рабочего процесса. Именно этот вопрос хотелось бы рассмотреть в данной статье: осуществление разработки и внедрения новшеств в работу предприятия.

Думаю, стоит начать с определения, что такое организационная структура предприятия - это целостная система, специально разработанная таким образом, чтобы работающие в ее рамках люди могли наиболее эффективно добиться поставленной перед ними цели.

Исходя из данного определения в организационной структуре предприятия, должна присутствовать система, благодаря которой и будет осуществляться рабочий процесс. Но даже самая идеально выстроенная система не может существовать долго в рамках одной фирмы или компании, так как на нее влияют многие факторы, которые ставят под сомнение эффективность устоявшейся организационной структуры, такие как: инновационные разработки в области деятельности предприятия, научно-технический прогресс, конкурентная борьба и т.д.

Итак, компания пришла к тому, что пора изменить и усовершенствовать свою организационную структуру, что же нужно сделать в первую очередь?

Нет точного ответа на вопрос, какой способ лучше всего подходит для построения структуры организации. Наилучшей организационной структурой будет та, которая соответствует размерам, динамизму, сложности и личному составу организации.

Но есть одна ошибка, которую делают многие компании - новую стратегию они просто налагают на существующую структуру фирмы. Так не должно быть. Структура зависит от стратегии, и этап формирования структуры в процессе планирования может представлять наиболее важную стадию успешной реализации стратегического плана.

Есть наиболее важные факторы и условия, которые стоит учитывать при планировании организационного плана предприятия:

- размер деятельности предприятия (малое, среднее, крупное);
- специализация на выпуске одного вида продукции или широкой номенклатуры изделий различных отраслей;
- характер выпускаемой продукции (тип производства);
- сфера деятельности предприятия (организация на местный, национальный или внешний рынок);
- масштабы заграничной деятельности и формы ее осуществления;
- вид монополистического объединения (концерн, финансовая группа, холдинг).

Организационная структура в значительной мере зависит от того, как к ее выбору относятся менеджеры, какой тип структуры они предпочитают и насколько они готовы идти на введение нетрадиционных форм построения организаций. Исходя из этого, можно строить оптимально подходящую под данный этап времени организацию структуру.

Признаки оптимальной структуры:

- небольшое число уровней руководства;
- небольшие подразделения или автономные группы с высококвалифицированным персоналом;
- целенаправленная работа на потребителей;
- предусмотрение изменений или быстрая реакция на них;
- высокая производительность и низкие затраты - высокая эффективность.

Итак, мы плавно подошли к последовательности создания организационной структуры управления организацией. В пример возьмем классическую теорию, по которой структура организации должна разрабатываться сверху вниз. Последовательность разработки организационной структуры схожа с последовательностью элементов процесса планирования. Вначале необходимо осуществить разделение организации на широкие сферы, затем поставить конкретные задачи - подобно тому, как в планировании сначала формулируются общие задачи, - а потом составляются конкретные правила.

Последовательность действий следующая:

1. Осуществляется деление организации по горизонтали на широкие блоки, соответствующие важнейшим направлениям деятельности по реализации стратегии. Решаются, какие виды деятельности должны выполняться линейными подразделениями, а какие - штабными.

2. Устанавливаются соотношения полномочий различных должностей. При этом руководство устанавливает цепь команд, если необходимо производит дальнейшее деление на более мелкие организационные подразделения, чтобы более эффективно использовать специализацию и избежать перегрузки руководства.

3. Определяются должностные обязанности как совокупность определенных задач и функций и поручается их выполнение конкретным лицам.

Существуют три главных этапа в проектировании любой организационной структуры управления:

- 1) определение характера выполняемой работы;
- 2) распределение работы между отдельными позициями менеджмента;
- 3) классификация элементов менеджмента, разработка на этой основе логических групп управления.

1. Определение характера выполняемой работы. Для выполнения этой задачи данную стадию создания организационной структуры полезно также разбить на подгруппы, предусматривающие определенные этапы и виды работ. Например, постановка задач, расчет необходимого объема работ для решения поставленных задач, устранения бесполезной работы и дублирования, разработка самого процесса, проверка (чтобы не упустить важную составляющую часть работы).

Выделяются следующие направления исследований, которые необходимо провести на рассматриваемом этапе построения организационной структуры. Они включают анализ:

1) деятельности: определение той работы, которая должна осуществляться, и способов координации взаимодействия;

2) решений: какого вида решения будут приниматься и какое участие в этом будет принимать тот или иной менеджер;

3) отношений, то есть определение того вклада в общее дело, который должен внести менеджер;

4) лиц, с которыми менеджер должен взаимодействовать;

5) влияния, оказываемого на менеджера другими лицами, принимающими решения.

2. Распределение работ между элементами менеджмента. Этот этап включает в себя: установление норм, стандартов (например, расчет допустимого объема должностных обязанностей для каждого руководителя любого уровня); технические приемы в рамках научных методов управления (например, анализ рабочего времени, изучение методов и организации труда); установление полного сотрудничества всех лиц, работающих в рамках организации.

3. Классификация элементов менеджмента, построение логических групп. В данном вопросе важно, чтобы элементы управления были сгруппированы согласно виду выполняемой работы, а не по другим критериям (например, вокруг пользующихся авторитетом руководителей).

Распределение производственных обязанностей и формирование логических групп должны неизбежно привести к созданию подразделений, то есть коллективов людей, выполняющих некоторую аналогичную работу, как правило, под единым руководством начальника подразделения.

Использованные источники:

1. Жирнов А.В. Участие агробизнеса в развитии сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты» Ульяновск, 2014. – с. 68-73

2. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.

3. Коротков, Э.М., Солдатова, И.Ю. Основы менеджмента: Учебное пособие / Э.М. Коротков, И.Ю. Солдатова, - М.: Дашков и К, 2013. - 272 с

4. Кушнарев, Л.И., Дидманидзе, О.Н. Состояние и проблемы трудового потенциала сельского хозяйства России Текст. Монография. -М.: ООО «УМЦ «ТРИАДА», 2010. - 70 с.

5. Лапшин Ю.А. Организационно-психологические факторы безопасности труда / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-2 (12). С. 374-377

Суясова А.Д.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СПК «МАСЛОВКА»

Данная статья посвящена анализу финансового состояния и финансовой устойчивости СПК «Масловка»

Ключевые слова: финансы, финансовое состояние, финансовый анализ, финансовая устойчивость, финансы, анализ, сельскохозяйственный производственный кооператив, сельское хозяйство.

This article is devoted to the analysis of financial condition and the SEC "Maslovka" financial stability

Keywords: finance, financial condition, financial analysis, financial sustainability, finance, analysis, agricultural production cooperative agriculture.

СПК «Масловка» образован в 1979 году, это специализированное хозяйство по выращиванию овощей и картофеля, с развитым молочным животноводством, скот холмогорской породы.

Основными видами деятельности являются выращивание овощей, картофеля, зерна и кормовых культур, производство молока. Размер и структура товарной продукции СПК «Масловка» в динамике за 3 года представлена в таблице 1.

Выручка от реализации сельскохозяйственной продукции в 2014 г. в сравнении с 2012 годом возросла на 21,9%. Увеличение произошло за счет роста объема товарной продукции растениеводства на 45 679 тыс.р. (на 23,1%), в частности выручка от реализации картофеля увеличилась на 88,8%.

Таблица 1 - Размер и структура товарной продукции СПК «Масловка»

Отрасли и виды продукции	Размер денежной выручки, тыс.р.			2012г. к 2014г., %	Структура денежной выручки, %			2012г. +,- к 2014г.
	2012г.	2013г.	2014г.		2012г.	2013г.	2014г.	
Растениеводство, всего	197854	143906	243533	123,1	81,5	67,7	82,3	+ 0,8
в т.ч. зерновые	11719	9905	8618	73,5	4,8	4,7	2,9	- 1,9
картофель	38448	73526	72572	188,8	15,8	34,6	24,5	+ 8,7
Овощи открытого грунта	147387	58242	158029	107,2	60,7	27,4	53,4	- 7,3
прочая продукция	300	2233	4314	1438,0	0,2	1	1,5	+ 1,3
Животноводство, всего	44890	68802	52409	116,7	18,5	32,3	17,7	- 0,8
в т. ч. молоко цельное	39137	59679	44198	112,9	16,1	28	14,9	- 1,2

скот в живой массе	4905	9123	8195	167,1	2,1	4,3	2,8	+ 0,7
прочая продукция	848	-	16	1,9	0,3	-	0,0	- 0,3
Всего по сельскохозяйственному производству	242744	212708	295942	121,9	100	100	100	0

При этом можно отметить рост выручки от реализации овощей открытого грунта на 7,2% (прирост выручки составил 10 642 тыс.р.) и прочей продукции растениеводства (корма, рассада) в 14 раз в 2014 г. по сравнению с 2012 г.

Выручка от реализации продукции животноводства за отчетный год в сравнении с 2012 г. увеличилась на 16,7% или на 7 519 тыс.р. При этом, выручка от продажи молока и мяса в 2014 году возросла на 12,9% и 67,1% соответственно. Изменилась структура выручки в 2014 году по сравнению с 2012 годом. Возросла доля выручки от картофеля на 8,7%, и снизился удельный вес выручки от реализации овощей открытого грунта на 7,3%. Наибольшую долю в структуре выручки занимает выручка от реализации овощей открытого грунта - более 50 %. Около 25 % выручки получено за счет реализации картофеля. Доля выручки от продажи молока снизилась на 1,2% по сравнению с 2012 г. и занимает около 15 % общей выручки.

Таким образом, на основании приведенных данных можно определить специализацию предприятия как овоще-картофеле-молочную.

На основе данных, представленных в таблице 2, можно заключить что, СПК «Масловка» - динамично развивающееся предприятие. Так, наблюдается рост валовой продукции в 2014 г. в 1,3 раза по сравнению с показателем 2012 г., который достигнут за счет применения новых технологий и активного внедрения передовой техники в производство.

Таблица 2 - Размеры производства СПК «Масловка»

Показатель	2012 г.	2013г.	2014г.	2014г. в % к 2012г.
Стоимость валовой продукции (по себестоимости), млн. р.	183	242	244	133,3
Произведено, т:				
зерна	3855	3457	4507	116,9
картофеля	10701	10373	16990	158,7
овощи	23972	18326	25179	105,0
молока	3721	4422	4078	109,5
привес КРС	144	158	132	91,6
Площадь с.-х. угодий, га	3864	3864	3864	100,0
в т.ч. пашни	3285	3285	3285	100,0

Среднегодовая стоимость основных средств производства, млн. р.	276	343	339	122,8
Среднегодовая численность работников с.-х. производства, чел.	274	364	388	141,6
Среднегодовое поголовье КРС, гол.:	1153	1188	1190	103,2
в т.ч. коров	538	591	620	115,2

Производство продукции растениеводства в последнем году возросло по сравнению с 2007 годом по всем видам: зерна - на 17%, картофеля - на 58,7% , овощей - на 5% . Существенны темпы роста валового производства и за последний год. В 2014 году зерна произведено на 1,05 тыс. тонн, картофеля - на 6,6 тыс. тонн, овощей - на 6,8 тыс. тонн больше, чем в 2013 году. Рост производства наблюдается по всем видам животноводческой продукции в 2013 году в сравнении с 2012 годом: производство молока увеличилось на 701 т (на 18,8%), а производство мяса возросло на 14 т (9,7%). Растет стоимость основных фондов - в 2014 г. стоимость основных средств производства выше на 22,8% чем в 2012 году. Этот рост происходит за счет приобретения новой техники и оборудования, ввода в эксплуатацию новых и отремонтированных хранилищ, сооружений. Площадь сельскохозяйственных угодий и пашни по годам не меняется. Поголовье КРС увеличилось в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 15%. Можно сделать вывод, что увеличение объемов производства произошло за счет внедрения новых более интенсивных технологий и роста производительности труда.

СПК «Масловка» планирует дальнейшее наращивание объемов производства продукции растениеводства за счет модернизации всей системы внутрихозяйственного производства, углубления специализации, внедрения современных технологий и оборудования.

Использованные источники:

1. Гарнова, В.Ю. Экономический анализ: Учебное пособие / Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарнова, В.А. Колоколов; Под ред. Н.Б. Акуленко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 157 с.
2. Жирнов А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия /А.В.Жирнов //Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126.
3. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.
4. Лапшина, Г.В. Социальные факторы повышения эффективности работы организации /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Вестник Федерального

государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2011. - №6 (51). – С. 77-79.

5. Лапшин, Ю.А. Стимулирование работников сельскохозяйственных организаций (на примере Ульяновской области) /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №3. – С. 49-52.

6. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / И.Н. Чуев. - М.: Дашков и К, 2013. - 384 с.

Тварадзе Н.Б.

студент

Давыдович А.Р., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»

Россия, г. Сочи

ШКОЛЬНОЕ ПИТАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье проанализирована система школьного питания в России, рассмотрен зарубежный опыт организации питания школьников, недостатки данного сегмента рынка общественного питания, разработаны предложения по формированию культуры здорового питания учащихся.

Ключевые слова: школьное питание, организация питания в школах, ухудшение состояния здоровья школьников, горячее питание, школьное меню, технологии приготовления школьного питания, сетевой бизнес в питании учащихся, культура здорового питания.

В настоящее время мы сталкиваемся с «результатом» перестройки. Анализ организации горячего питания школьников, проведенный Федеральным государственным учреждением здравоохранения «Центр гигиены и эпидемиологии» показал, что питание учащихся общеобразовательных учреждений РФ остается крайне неудовлетворительным. Охват учащихся горячим питанием в 2010 г. составил в среднем 63 %, в 5—11-х классах — 52,7 %, при этом в начальных классах — 79,5 %. Только 25 % школьников получают горячую пищу два раза в день (завтрак и обед) [2].

На протяжении последних лет складывается неблагоприятная ситуация в Республике Дагестан, потому что только 5 % учащихся получают горячее питание, в Кабардино-Балкарской Республике (34 %), Астраханской (42 %) и Ярославской (57,8 %) областях, Хабаровском крае (52,5 %) [5].

В группах продленного дня и при длительном пребывании детей в образовательных учреждениях не организованы полдники в Свердловской, Липецкой, Новосибирской, Тверской, Омской, Брянской, Курской областях,

Еврейской АО и других субъектах РФ.

Отмечается и тенденция к замене горячего питания буфетной продукцией, имеющей несбалансированный состав и высокую калорийность (Тульская область, Алтайский край, Республика Бурятия и др.) [5].

Таким образом, ухудшение состояния здоровья и снижение функциональных возможностей современных детей связано с вполне конкретными и четко выявленными причинами. В комплексе с увеличением объема образовательных нагрузок и интенсификацией процесса обучения причиной менее адекватного реагирования и более выраженного утомления школьников на образовательные нагрузки является нарушение питания детей и подростков, в том числе и во время их нахождения в образовательных учреждениях.

Проблема питания – одна из самых актуальных проблем подрастающего поколения не только в России, но и во всем мире. В последнее время родителей особенно волнует качество школьного питания. Беспокойство родителей понятно всем. Родительская общественность создает комиссии с проверкой школьного питания, где компетентные специалисты ведут разъяснения для родителей по всем интересующим вопросам, связанным с рационом и качеством продуктов. Все вместе пытаются найти компромисс – изменить школьное меню, технологии приготовления [5].

От того, насколько правильно будет организовано питание в школах, зависит не только здоровье, но и качество обучения детей. К сожалению, в большинстве муниципальных образований позиция: «У меня с школьным питанием проблем нет» - приоритетная. Это специфика системы - нет массовых жалоб - нет проблем. Единичные - это сбои которые сопровождаются выездом, проверкой, отпиской.

Опять же степень неудовлетворенности (активной - когда выбирается «не удовлетворен») составляет в опросах не более 10%, пассивной («частично недоволен») еще 15-20% - остальные (если речь не идет о вопиющих нарушениях) не готовы не, то что к действиям, к простому выражению мнения. Частично проблема в безграмотности, частично в неверии.

Существуют определенные нормы организации школьного питания, поэтому обвинять кого-то в халатности бессмысленно, да и дети порой тоже склонны совершать легкомысленные поступки, например, не соблюдать гигиену и не мыть руки перед едой. Да и любой школьник может вместо обеда купить себе сладостей в таком количестве, что естественно, через какое-то время у ребенка начнутся проблемы со здоровьем.

Но давайте теперь посмотрим на проблему питания детей, с другой стороны. А наши дети сами, без взрослых, могут разобраться, какая еда полезная, а какая нет? Кого послушает ребенок больше: СМИ, переполненные привлекательной рекламой газировки и быстрого питания или учителя, который в традиционной, порой банальной форме урока, будет говорить о здоровом образе жизни и о питании в частности? Я считаю, что привычку

здорового питания нужно формировать с детства и особенно серьезно к этому вопросу нужно подходить в школе.

Что для нас важнее – здоровье детей или качественное питание в школе? Предположим, что даже если мы обеспечим качественным, здоровым питанием детей в школе, то где вероятность того, что они будут эту еду есть?

Значительная часть полезной пищи детьми не съедается и выбрасывается. И как бы хорошо детей не кормили в школе, большинство из них получают 75% еды вне школьной столовой. К сожалению, в школах пока еще не удалось внедрить массово культуру здорового питания, дети не ценят полезные продукты, да и для большинства из них, школьное питание является лишь второстепенным источником пищи. Поэтому среди школьников необходимо постоянно пропагандировать здоровое питание.

Питание школьников – это часть учебного процесса. Европейский опыт организации питания в школах, например, обуславливается следующими принципами:

- Ученикам объясняют важность сочетания различных блюд в меню для обеспечения хорошего самочувствия и поддержания здоровья. Детей обучают правилам поведения за столом (например: есть не спеша, тщательно пережевывая пищу; вести себя культурно, уважать соседей по трапезе).

- Для приготовления блюд используются сезонные продукты. В состав меню включено много блюд, знакомящих детей с кухнями разных стран. Школьные столовые часто устраивают фестивали – это является кулинарной традицией.

- Организация питания учеников является одним из инструментов для достижения целей школьного образования.

- Возможность приобретения легких закусок в течение учебного дня является хорошим дополнением к регулярным бесплатным обедам.

Всё новое – это хорошо забытое старое, поэтому в последнее время, наиболее эффективным становится сетевой бизнес в питании учащихся, который использует систему приготовления на центральных фабриках кухнях, с последующим распространением готовой продукции через точки реализации. Организация питания школьников в СССР велась практически по этому принципу, через специализированную сеть фабрик кухонь [4].

В Московском регионе РФ, в рамках программ по организации социального питания работает уже порядка 10 модернизированных Фабрик Кухонь, ориентированных на детское (школьное) питание [1].

Работа по формированию культуры здорового питания в образовательном учреждении должна носить системный характер, обеспечивающий преемственность и непрерывность данного процесса на различных ступенях, уровнях образования, выстраивается на основе взаимодействия с органами власти, научными учреждениями, учреждениями здравоохранения, дополнительного образования, другими

заинтересованными организациями.

Обобщая все вышеизложенное можно сделать следующий вывод. Надо беречь то, что имеем, и это свое родное приумножать и лелеять и тогда дети будут сыты, а взрослые довольны и счастливы, а не заглядываться на американскую индустрию и новые британские технологии школьного питания

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 г. № 1873-р. «Об основах государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года»
2. Давыдович А.Р., Чуваткин П.П. Методика оценки системы организации социального питания (на примере организации школьного питания) // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. - С. 133-135.
3. Проект государственного стандарта питания обучающихся и воспитанников образовательных учреждений, стр. 80 // www.edu.tatar.ru...images/files/стандарт питания.doc
4. Давыдович А.Р. Экономика и организация на предприятиях общественного питания : Учебное пособие./ А.Р.Давыдович —Сочи. : РИЦ СГУТиКД , 2010.
5. [http:// www.rospotrebnadzor.ru/epidemiologic_situation](http://www.rospotrebnadzor.ru/epidemiologic_situation) (Дата обращения: 21.04.2016)
6. <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 21.04.2016)

Тимофеева О.Г.

соискатель

кафедра таможенного дела и мировой экономики

Минакова И. В., д.э.н.

доцент

Юго-Западный государственный университет

Россия, г. Курск

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СХЕМЫ СЕЛЕКТИВНОГО СБОРА ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В ГОРОДЕ КУРСКЕ

Статья посвящена разработке применительно к городу Курску организационной схемы селективного сбора мусора с учетом имеющихся производственных мощностей по переработке отходов и минимальными затратами на ее совершенствование.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, твердые коммунальные отходы, селективный сбор

Development of organizational scheme of selective collection of solid waste in Kursk

The article is devoted to development in relation to the city of Kursk organizational scheme of selective waste collection, taking into account the available production capacity for recycling and minimal expenses on its

improvement.

Keywords: municipal solid waste, municipal solid waste selective collection

Развитие мировой экономики привело к серьезным последствиям для окружающей среды: нарушение баланса биосферы, истощение природных ресурсов, изменение климата, ухудшение экологической обстановки. Что является причиной обострения социальных проблем и ограничением дальнейшего развития. Этим и определяется актуальность обеспечения устойчивого развития, основная идея которого, вписать все наши потребности в возможности планеты.

Использование принципа «экологизации» должен стать основным в современных хозяйственных отношениях. Он позволит не только повысить качество жизни населения за счет улучшения экологической обстановки региона, но и сохранить исчерпаемые природные ресурсы для будущих поколений.

Одна из самых острых экологических проблем, которую пытаются решить во всем мире – это проблема твердых бытовых отходов (ТБО). Увеличение потребления товаров и услуг приводит к росту образования отходов. Необходимо отметить, что существует множество определений ТБО, например, согласно ГОСТу 30772-2001 «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения»: «к твердым бытовым отходам (ТБО) относятся отходы, образующиеся в жилых и общественных зданиях, торговых, зрелищных, спортивных и других предприятиях (включая отходы от текущего ремонта квартир), отходы от отопительных устройств местного отопления, смет, опавшие листья, собираемые с дворовых территорий, и крупногабаритные отходы» [1].

В 2014 году вступил в силу Федеральный закон от 29.12.2014 N 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», в котором дается определение «твердые коммунальные отходы (ТКО)» - отходы, образующиеся в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами, а также товары, утратившие свои потребительские свойства в процессе их использования физическими лицами в жилых помещениях в целях удовлетворения личных и бытовых нужд. К твердым коммунальным отходам также относятся отходы, образующиеся в процессе деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и подобные по составу отходам, образующимся в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами[2]. В нашем исследовании твердые бытовые отходы приравниваются к твердым коммунальным отходам.

Самым распространенным методом утилизации отходов в нашей стране является захоронение на полигонах и свалках, реже – сжигание, переработка и обезвреживание на специальных заводах.

Наиболее перспективной тенденцией решения проблемы твердых бытовых отходов является приоритет рециклинга - повторного использования

или возвращения в оборот отходов полигонному захоронению. Это обеспечивается, главным образом, эффективной финансовой и технической политикой, которая должна базироваться на анализе состояния и перспектив развития мирового опыта обращения с отходами, с учетом новейших мировых достижений техники и технологий.

Наиболее эффективно использование рециклинга в сочетании с селективным (раздельным) сбором отходов, так как при сборе «общим потоком» из-за некоторых свойств отходов (слеживаемость и уплотняемость, абразивность, непросыпаемость, сцепляемость, налипание, корродирующие свойства и другие) снижается качество и количество получаемого вторичного сырья. Использование селективного сбора мусора предотвращает попадание на свалки и полигоны как ценных (незагрязненная макулатура, стекло, пластмассы, металлы), так и опасных (отработанные люминесцентные лампы, аккумуляторы, батарейки) компонентов.

Необходимо отметить, что важную роль при селективном сборе отходов играет: низкая культура населения [3] (нежелание, а также дополнительное неудобство (дополнительные контейнеры для отходов, занимающие место, определение соответствия отхода и контейнера); финансирование (как правило, «лишних» средств у муниципальных властей нет, а именно на них возложено решение проблемы с отходами); несовершенство законодательства (недоработки при определении опасности отходов, низкие штрафы за загрязнение и т.п.).

Полное решение проблемы раздельного сбора мусора возможно при условии комплексного подхода, включающего в себя создание целостной инфраструктуры сбора и переработки отходов, разработку законодательной базы в области селективного сбора и переработки вторичных материальных ресурсов, финансирования и, конечно, создания мотивационной системы для населения.

В ноябре 2013 в г. Курске был запущен комплекс по сортировке отходов в районе полигона с. Чаплыгино, производственные мощности которого позволяли обрабатывать до 1,4 миллиона кубов мусора в год, собранного «единым потоком». Данная линия позволяла извлекать металлолом, стекло, резину, пластик, макулатуру. Однако в 2015 году его деятельность была прекращена и производственные мощности были свернуты.

Так как на данный момент в г. Курске отсутствуют комплексы по переработке отходов с повышенным содержанием пищевой фракции (отходы кафе, столовых, ресторанов), данный вид отходов без сортировки и обработки рекомендуется направлять на захоронение на полигон твердых бытовых отходов в районе с. Чаплыгино. В последствии, строительство биогазовых станций позволит не только утилизировать органическую фракцию, но и использовать ее в качестве энергетического источника.

В г. Курске имеются действующие предприятия по переработке макулатуры, такие как ЗАО «Курская картонажно-полиграфическая фабрика»

и ООО «КБК «БУТЕК» (производство бумажной продукции санитарно-гигиенического назначения), поэтому макулатура может направляться для переработки на эти предприятия (экономия на транспортных расходах) или на рынки других образований.

Прочие отходы, образующиеся в результате деятельности организаций после сортировки могут направляться на предприятия г.Курска или за его пределы.

Особую сложность представляет налаживание селективного сбора в жилом секторе. Так как сортировка мусора в квартирах жильцами предполагает определенные трудности и неудобства: требуется несколько мусорных ведер, отсутствует заинтересованность, невозможность организации штрафных санкций, ввиду многокомпонентного состава товаров имеется сложность определения правильного контейнера и др.

Однако, небольшая часть населения (по данным соц. опроса около 10%) на данный момент, готова самостоятельно заниматься сортировкой отходов [4].

Поэтому, предлагается организовать на имеющихся контейнерных площадках ангар (блок-контейнер), имеющий специальные отсеки для селективного сбора отходов, а также отсек для сбора отходов «единым потоком». Уплотняющее устройство позволит сократить количество необходимых выездов спецтехники, снизив, тем самым, расходы на ГСМ, а также выбросы загрязняющих веществ в атмосферу.

На рисунке 2 представлена предлагаемая организационная схема селективного сбора отходов для г. Курска.

Мусор, который не попал в специальный контейнер селективного сбора после сортировки, вывозится предприятием, с которым заключен договор региональным оператором. В г.Курске это МУП «Спецавтобаза» и ООО«Экотранс», в зависимости от района города на свалку с. Чаплыгино. Вывозом же отсортированного мусора должна заниматься специально созданная коммерческая организация, заинтересованная в качестве вторичных ресурсов. Вывоз может осуществляться непосредственно на предприятия г.Курска, занимающиеся переработкой или за его пределы.

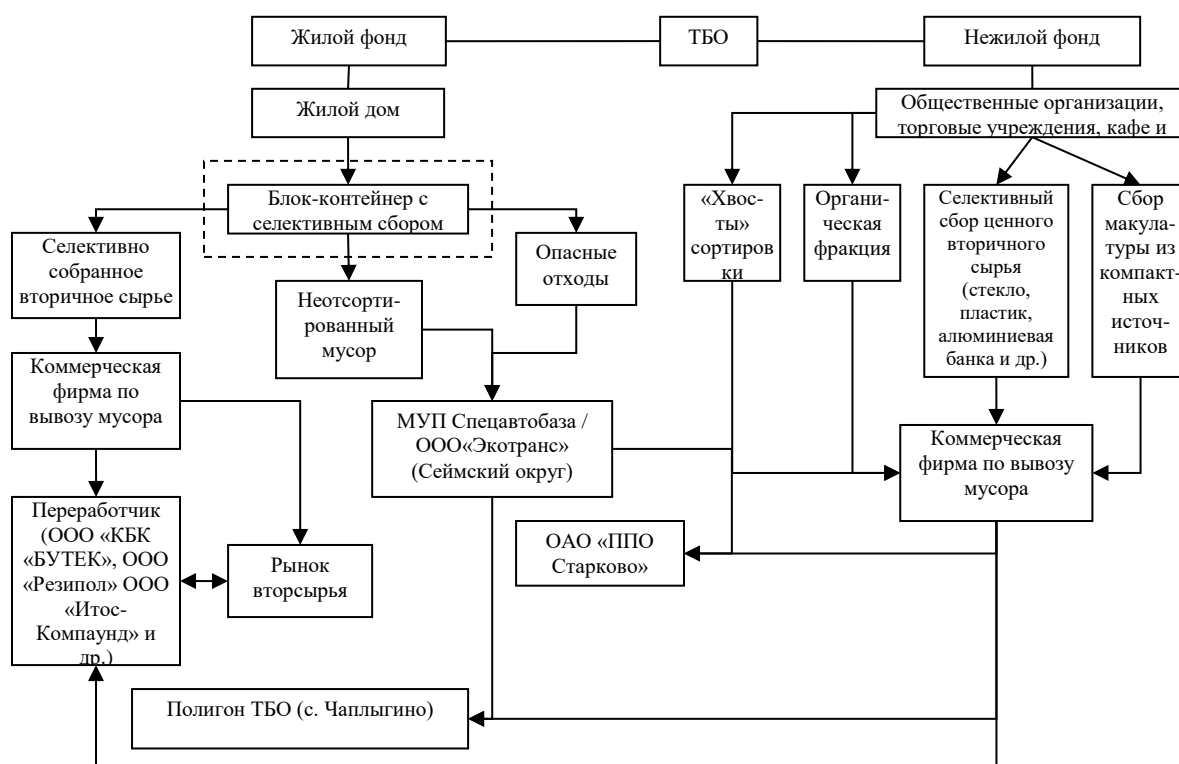


Рисунок 2 – Схема раздельного сбора ТБО в г. Курск

Опасные отходы вывозятся на полигон ОАО «Старково» или на предприятия, занимающиеся переработкой, например, МУП «Курские городские электрические сети» (приём и демеркуризация ртутных и люминисцентных ламп).

Таким образом, предлагаемая организационная схема селективного сбора мусора в г. Курске обеспечит[5]:

- социальный эффект (новые рабочие места (сортировщики, мусороперевозчики, за счет увеличения объемов производства на имеющихся перерабатывающих предприятиях);
- экологический эффект (за счет отсортированной части отходов, снижаются объемы захоронения отходов на полигоне; повышение экологической грамотности и культуры населения);
- экономический эффект (уменьшение затрат мусороперевозчиков (экономия на размещении отходов на полигоне; снижение затрат на вывоз (за счёт уплотнения мусора; прибыль компаний организующих сортировку и переработку отходов).

Использованные источники:

1. ГОСТ 30772-2001 «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения» (введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 28 декабря 2001 г. N 607-ст) [Текст]/ Официальное издание Госстандарта России. - ГУП ЦПП.- 2003.
2. Федеральный закон от 29.12.2014 N 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» [Электронный

ресурс]. Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172948/ (дата обращения:
21.03.16).

3. Букреева Т.Н. Понятие «экологическая среда образовательного учреждения» [Текст]/ Т.Н.Букреева, Д. Каванаг// Научный альманах Центрального Черноземья. -2014. -№ 1.- С. 107-109.
4. Тимофеева О.Г. Определения мотивационного фактора при разработке системы селективного сбора твердых бытовых отходов/О.Г.Тимофеева//Молодой ученый. 2013. № 11. С. 470-472
5. Тимофеева О.Г. Организация селективного сбора отходов в регионе [Текст] / О.Г. Тимофеева, Г.П. Тимофеев // Сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2013. – с.170-174 (0,15/0,07 п.л.)

*Тихомиров А.С.
студент
магистерская программа «Управление государственными и
муниципальными закупками»
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва
Tikhomirov A.S.
student of master program
"Management public
and municipal procurement"
Moscow Metropolitan Governance University,
Russia, Moscow*

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК С УЧАСТИЕМ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

По данным ежемесячной отчетности, объем договоров, заключенных с субъектами малого и среднего предпринимательства, составил 1605,8 млрд. руб. Это 8,5 % от совокупной стоимости подписанных в рамках ФЗ-223 договоров. В 2014 году с субъектами малого и среднего предпринимательства были заключены договоры на общую сумму 2422,1 млрд. руб., что говорит о сокращении объема закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства, а следствие не дает должного развития малому и среднему предпринимательству [7].

Abstract

According to the monthly report, the volume of contracts signed with small and medium-sized businesses, amounted to 1.6058 trillion. Rub. This is 8.5% of the total value of signed within the FZ-223 contracts. In 2014, with small and medium-sized enterprises were signed contracts worth a total of 2.4221 trillion. Rub., Which means reducing the volume of purchases from small and medium-sized businesses,

and consequently does not allow the proper development of small and medium-sized businesses [7].

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, годовой объем закупок.

Keywords: small and medium enterprises, annual volume of purchases.

В целях стимулирования закупок у малого и среднего предпринимательства Правительством РФ принято постановление от 11 декабря 2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [2].

Годовой объем закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства устанавливается в размере не менее 18 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок, при этом совокупный годовой стоимостной объем договоров, заключенных заказчиками с субъектами малого и среднего предпринимательства по результатам закупок, при осуществлении которых участниками являлись только субъекты малого и среднего предпринимательства, должен составлять не менее чем 10 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок. При составлении проектов планов закупок заказчик обязан предусмотреть закупки, которые будут осуществляться только среди малого и среднего предпринимательства и будут составлять не менее 10 процентов совокупного годового стоимостного объема закупок [2].

Годовой объем закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции у субъектов малого и среднего предпринимательства, рассчитываемый на основании заключенных договоров с субъектами малого и среднего предпринимательства, определяется как увеличенный на 5 процентов совокупный годовой стоимостной объем договоров, заключенных заказчиками по результатам закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции у субъектов малого и среднего предпринимательства за год, предшествующий отчетному [2].

При расчете совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками с субъектами малого и среднего предпринимательства не учитываются закупки перечисленные в п. а – э ч. 7 Положения «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, годовом объеме таких закупок и порядке расчета указанного объема» утвержденного постановлением Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. № 1352 [2].

Директор Департамента развития контрактной системы Минэкономразвития России Максим Чемерисов отметил, что объем закупок

у субъектов малого и среднего предпринимательства это огромный ресурс, который необходимо использовать как инструмент государственной макроэкономической политики. По словам Максима Чемерисова, – «Данный инструмент позволит на территории субъекта РФ сформировать единую закупочную политику, а также позволит главам субъектов направлять развитие малого бизнеса в нужное русло, поддерживать необходимые отрасли, что является одной из важнейших задач» [5].

Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам крупнейших заказчиков является одним из крупных блоков оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства. На сегодняшний день создано акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» целями, которой является: организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупки товаров, работ, услуг заказчиками, определяемыми Правительством Российской Федерации, у субъектов малого и среднего предпринимательства в годовом объеме закупки товаров, работ, услуг, в годовом объеме закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции; обеспечение информационного взаимодействия с органами государственной власти, органами местного самоуправления, иными органами, организациями в целях оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства; подготовка предложений о совершенствовании мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе предложений о совершенствовании нормативно-правового регулирования в этой сфере [5].

С 1 декабря 2015 года Корпорация начала проведение оценки соответствия планов закупки 35 конкретных заказчиков.

При проведении оценки соответствия контролируется:

— соблюдение годового планируемого объема закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства в размере не менее 10 процентов от общего объема закупок (с учетом закупок исключаемых при расчете объема закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства);

— соответствие раздела плана закупки или проекта плана закупки перечню товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются у субъектов малого и среднего предпринимательства.

С 01 мая 2016 года в России начнет функционировать двухуровневая система контроля доли закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства. Корпорация малого и среднего предпринимательства будет осуществлять мониторинг планов закупки в отношении 70 отдельных заказчиков федерального уровня (общий планируемый объем закупок на 2016 год – 3,9 трлн. рублей, планируемый объем прямых закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства – 44 млрд. рублей), органы исполнительной власти субъектов РФ и созданные ими организации (уполномоченные органы) – в отношении 135 конкретных заказчиков (общий планируемый объем закупок на 2016 год – 512 млрд. рублей, планируемый

объем прямых закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства – 59 млрд. рублей) [5].

В Правительство РФ внесен проект распоряжения об утверждении перечня конкретных заказчиков регионального уровня, который включает 135 организаций, зарегистрированных в 44 регионах. Речь идет о хозяйственных обществах, ГУП и МУП, в уставном капитале которых доля участия субъекта РФ, муниципального образования в совокупности превышает 50%, а также хозяйственные общества, в уставном капитале которых совокупная доля участия РФ и субъекта превышает 50%. Доля участия субъекта РФ превышает долю участия РФ, с годовым объемом выручки более 2 млрд. рублей для конкретных заказчиков [5].

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 18 июля 2011 № 223-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Консультант Плюс.
2. Распоряжение Правительства от 6 ноября 2015 г. № 2258-Р – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Консультант Плюс.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/2016010403>.
4. Акционерное общество «Федеральная Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.acgrf.ru>.
5. Бюллетень оперативной информации «Московские торги» – в [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://boi-mt.ru/category/journals>.

*Тоичкина И.В.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

В статье рассматривается значение поисковой оптимизации сайта в системе электронного бизнеса, раскрывается понятие оптимизации, описываются ее методы.

Ключевые слова: поисковая оптимизация, SEO, продвижение сайта, электронный бизнес, поисковая система.

Для ведения электронного бизнеса в сети Интернет необходимо иметь собственный сайт. Сайты создаются для формирования имиджа компании, ведения эффективной рекламы и маркетинговых исследований с целью поиска новых покупателей и увеличения объема продаж, а также для информационной и сервисной поддержки клиентов и т.д.

Но сайт, если он не имеет посетителей, не принесет никакой пользы,

отчего вложения в электронный бизнес не оправдают ожиданий. Поэтому важную роль в решении данной проблемы играет поисковая оптимизация сайта.

Поисковая оптимизация (SEO) – это комплекс мероприятий, направленных на достижение высоких результатов в выдаче поисковых систем по профильным запросам. Продвижение сайта позволяет улучшить видимость сайта в поисковых системах и увеличить приток целевых посетителей, не прибегая к покупке контекстной рекламы. Следовательно, у предприятия-владельца web-ресурса будет больше клиентов, потребляющих его товары или услуги.

Различают внутреннюю и внешнюю поисковую оптимизацию.

Внутренняя оптимизация – это работа с факторами, находящимися на сайте или на сервере, т.е. с внутренними факторами, на которые веб-мастер может влиять непосредственно. Важной частью внутренней оптимизации является выявление и исправление разного рода ошибок, негативно влияющих на отображение сайта поисковиками, таких как дубли страниц, ошибки в коде, грамматические ошибки в текстах и др.

Внешняя оптимизация подразумевает работу по продвижению сайта с помощью внешних факторов. Среди внешних факторов вплоть до недавнего времени самым значимым считались внешние ссылки, ведущие на сайт. В настоящее время поисковые системы серьезно меняют подход к ссылочному ранжированию. Произошло это, потому что «ссылочная» индустрия стала оказывать чрезмерное влияние на поисковую выдачу. Ссылки превратились в товар, и вместо того, чтобы служить средством привлечения на сайт новых посетителей, они стали в «промышленных» масштабах покупаться с одной единственной целью – оказать влияние на ранжирование сайта поисковыми системами.

Из других способов внешней оптимизации сайта можно выделить следующие:

- 1) продвижение в социальных сетях;
- 2) размещение статей и пресс-релизов на тематических ресурсах;
- 3) обмен статьями с сайтами схожей тематики.

Обычно лучших результатов добиваются при одновременном использовании оптимизации с подпиткой продвигаемых страниц внешними входящими ссылками, хотя в некоторых случаях бывает достаточно лишь грамотной внутренней оптимизации и перелинковки. Перелинковка – это процесс связывания ссылок с одного или разных сайтов [2], [6], [7], [8].

Методы поисковой оптимизации сайта можно условно разделить на три класса:

1. «Белая» оптимизация.
2. «Серая» оптимизация.
3. «Черная» оптимизация.

Белые методы поисковой оптимизации – это методы, которые не

нарушают правила использования поисковых систем или относятся к комплексу мероприятий Интернет-маркетинга.

Серая оптимизация – это раскрутка сайта не в соответствии с темой, которую он в себе несет. Она сочетает в себе методы черной и белой оптимизации. Официально серая оптимизация не запрещена, но грань между серыми и черными методами настолько тонкая, что и при использовании серой оптимизации, сайт может быть пессимизирован в позициях, а то и попасть в бан за неестественную накрутку популярности ресурса. К данному методу можно отнести размещение на сайте SEO-текстов, сочетающих в себе частое повторение ключевых слов, порой в небольшой ущерб самому тексту и его читабельности.

К черной оптимизации относятся все методы, которые в корне противоречат правилам поисковых систем и, как следствие, влекут за собой бан целевого проекта. Среди них можно выделить следующие:

1) использование дорвеев – веб-страниц, специально оптимизированных под один или несколько поисковых запросов с целью их попадания на высокие места в результатах поиска по этим запросам и дальнейшего перенаправления посетителей на другой сайт или страницу;

2) клоакинг, при котором информация, выдаваемая пользователю и поисковым роботам на одной и той же странице, различается;

3) использование скрытого текста на страницах сайта, т.е. текста, не видимого для пользователей, но индексируемого поисковыми роботами;

4) использование «однопиксельных ссылок» – микроскопических изображений-ссылок размером 1x1 пиксель;

5) спамдексинг, при котором информация, переполненная ключевыми словами, помещается очень мелким шрифтом или в цвет шаблона, чтобы ее не читали пользователи;

6) свопинг – замена содержимого страницы, успешно проиндексированной поисковой системой;

7) линкбомбинг – один из видов поискового спама.

Все методы поисковой оптимизации постоянно совершенствуются, вынуждая поисковые машины обновлять существующие и создавать новые алгоритмы ранжирования. В связи с тем, что поисковые системы вводят все новые алгоритмы проверки качества сайтов, лучше проводить «белую» оптимизацию. Такая оптимизация требует больше времени и усилий, зато дает долгосрочный эффект и стабильность. Использование «белой» оптимизации, как правило, приводит не только к повышению сайта на первых позициях, но и увеличению посетителей сайта в несколько десятков раз, что важно для электронного бизнеса [1], [3], [4], [5].

Вероятнее всего, к осуществлению поисковой оптимизации компания привлечет специалиста, однако необходимо организовать получение сотрудниками организации в сфере электронного бизнеса базовых знаний по

продвижению сайта, ведь для успешности деятельности в долгосрочном плане компетенция поисковой оптимизации должна быть использована во всех аспектах электронного бизнеса.

Начальные знания по оптимизации у сотрудников отдела разработки программного обеспечения и отдела разработки web-сайтов могут ускорить производственный процесс, поскольку хорошо обученная команда разработчиков уже будет знать, как поисковая оптимизация влияет на то, чем они занимаются каждый день (и, соответственно, подстраивать свою работу). Они с большей вероятностью смогут принять правильное решение в случае, когда руководящего поисковой оптимизацией человека не будет рядом.

Базовые знания по оптимизации пригодятся и отделу маркетинга. Многим компаниям не удалось объединить свои обычные маркетинговые усилия (такие, как телевизионная реклама, продвигающая новый товар) и усилия в Интернете. Планирование в области поисковой оптимизации может стать залогом успешного запуска товара или web-сайта.

По тем же самым причинам необходимо также знание поисковой оптимизации и на уровне руководства. Решения руководства, которые воздействуют на весь бизнес, могут часто оказывать пагубное влияние на усилия по оптимизации. Эта проблема встречается достаточно часто. После проведения обучения по поисковой оптимизации для команды разработчиков, дизайнеров и копирайтеров именно руководящий состав часто становится тормозом, потому что им не разъяснили аспекты поисковой оптимизации, о которых они должны знать.

Когда все сотрудники организации имеют базовые знания по оптимизации, вероятность успеха возрастает значительно. Команда по оптимизации сможет сосредоточить всю свою энергию на новых идеях, а остальная команда будет принимать разумные бизнес-решения и по мере необходимости использовать специалистов по оптимизации для получения ответов на свои вопросы.

Организации, занимающие электронным бизнесом, должны понимать, что поисковая оптимизация на практике имеет следующие трудности:

1. Долгий срок вывода запросов на первую страницу. В среднем – от 3 до 6 месяцев, в зависимости от конкуренции.
2. Необходимость большого объема работ по доработкам на сайте перед началом продвижения.
3. Высокая зависимость от изменений алгоритмов поисковых систем, которые постоянно борются с оптимизаторами (особенно Google).
4. Поисковая оптимизация не подходит для новых продуктов или услуг, на которые нет спроса в Интернете.
5. Поисковую оптимизацию не следует применять для продвижения кратковременных или сезонных промоакций.

Главными плюсами проведения поисковой оптимизации следует назвать достижение пользовательского доверия. Практика показывает, что

интернет-обитатели склонны верить результатам поисковой выдачи больше, чем рекламе [8], [9].

После проведения поисковой оптимизации владелец сайта может быть уверен в долгосрочности притока посетителей извне. Поисковая оптимизация славится своей сравнительной экономичностью. Этот инструмент продвижения сайтов существенно дешевле, чем многие другие, в том числе и реклама. Также стоит отметить большие размеры аудитории поисковых систем, которые сопоставимы по объему с телевизионной аудиторией или количеством слушателей радио, поэтому поисковая оптимизация сайта имеет большое значение в системе электронного бизнеса.

Использованные источники:

1. SEO-энциклопедия // www.webeffector.ru/wiki/.
2. Базовые понятия поисковой оптимизации // <http://flesha.ru/seo/seo-articles/6282-bazovye-ponyatiya-poiskovoy-optimizacii.html>.
3. Википедия – свободная энциклопедия // ru.wikipedia.org/.
4. Методы поисковой оптимизации // <http://vseodenegnet.ru/seo-dlya-nachinayushih/metodyi-poiskovoy-optimizatsii/>.
5. Методы поисковой оптимизации сайта // <http://sibac.info/studconf/tech/xvi/36342>.
6. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах // <http://develart.ru/blog/optimization/>.
7. Поисковая оптимизация // <http://rabotanadomu.in/sozдание-saytov/poiskovaya-optimizaciya/>.
8. Поисковая оптимизация: понятие и методы // <http://www.nicesites.ru/nazametku/poiskovaya-optimizatsiya>.
9. Эрик Энж, Стефан Спенсер, Рэнд Фишкин, Джесси Стрикчиола. SEO – искусство раскрутки сайтов // http://www.kodges.ru/static/read_78303_1_89.html.

*Третьякова А.С.
студент 4 курса*

*Кравченко М.А.
студент 4 курса*

факультет «Инженерно-экономический»

Беларусь, г. Минск

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена вопросам проектирования системы каналов распределения продукции. Раскрываются каналы распределения, их виды, уровни, а также критерии выбора. Особое внимание уделяется формированию конкурентоспособных каналов распределения.

Ключевые слова: каналы распределения, распределение продукции, системы распределения продукции, посредники.

Article is devoted to the design of the system of product distribution channels. Disclosed distribution channels, their types, levels, and the selection criteria. Particular attention is paid to the formation of competitive distribution channels.

Keywords: distribution channels, product distribution, product distribution system, intermediaries.

Успех предприятий зависит от правильной способности формирования и эффективного использования оптимальных вариантов распределения готовой продукции. Каждый производитель должен ставить перед собой цель: создать систему распределения, способную продавать максимальное количество товаров с минимальными затратами в течение длительного периода времени, а также быстро реагировать на изменение потребностей целевой аудитории.

Под каналом распределения понимается ряд организаций или отдельных лиц, включенных в процесс, делающий продукты доступными для использования или потребления индивидуальными потребителями или отдельными организациями [1, с. 55]. При проектировании каналов распределения производителям необходимо руководствоваться следующими логистическими принципами: системный подход к формированию канала, рассматривающий канал распределения как сложную экономическую систему; четкое целеполагание для всей системы и ее отдельных элементов и оптимальное сочетание целей; единство принципов организации бизнеса, сопряженность логистических и маркетинговых технологий отдельных элементов системы; оптимизация суммарных издержек при заданном уровне обслуживания; гибкость, интеграция и оптимизация потоковых процессов в канале.

В современных условиях особое внимание следует инновационности, так как инновации при сборе и обработке рыночной информации, а также в логистике влияют на структуру каналов распределения, на формирование и движение товарных потоков, на эффективность деятельности участников систем распределения и конкурентоспособность каналов. Они требуют квалифицированных кадров и финансовых ресурсов, но без инноваций канал распределения не имеет перспектив долгосрочной эффективной деятельности.

Выделяют три вида каналов распределения: прямые, косвенные, смешанные. Прямые каналы обеспечивают доведение производителем товаров и услуг до потребителей без участия посредников, косвенные – перемещение товаров от производителя к посреднику и от посредника к потребителю, смешанные – объединяют свойства прямых и косвенных каналов.

Количество посредников в цепочке движения товара от производителя к потребителю определяет количество уровней в канале распределения.

Прямой является каналом нулевого уровня. Канал, в котором между производителем и потребителем находится, например, предприятие розничной торговли – одноуровневый. Если товар от производителя поступает сначала оптовику, а от него в магазины и далее потребителям, такой канал будет двухуровневым и т. д.

Выбранные виды каналов, потенциал их участников следует учитывать на стадии формирования системы распределения продукции. В связи с этим очень важно на этапе выбора торговых посредников делать оценку их потенциалу и перспективам его роста. Важность такой оценки возрастает при отборе дилеров, поскольку им передаются технологии, отработанные методы работы с покупателями, ноу-хау. Это долгосрочный этап планирования деятельности.

При выборе дилерских сетей требуются ресурсы и, чтобы это было эффективно, необходим взвешенный подход к отбору будущих партнеров. Производителю важно выявить, насколько его потенциальные дилеры конкурентоспособны. При отборе оптовых организаций производителю следует учитывать: территориальный охват рынков; обслуживаемое количество розничных торговых точек; опыт продаж подобных товаров; деловую репутацию; профессионализм работников и т.д.

Торговые посредники могут использовать эти критерии как ориентиры для повышения своей конкурентоспособности. Производитель должен осознавать, что его конкурентоспособность, перспективность сотрудничества с ним оценивается торговыми организациями [2, с. 257]. Торговые посредники оценивают своих поставщиков по критериям. Далее следуют экономические характеристики и организационные.

Стабильные партнерские отношения позволяют получать преимущества долговременного сотрудничества, оперативно решать все проблемы, использовать современные методы маркетинга и логистики, осуществлять совместные действия по повышению качества обслуживания. Партнерские отношения являются необходимым условием перехода от традиционных методов распределения товаров к формированию современных цепочек поставок [3, с. 105].

Таким образом, использование производителем критериев отбора посредников и оценочных показателей позволяет сформировать конкурентоспособные каналы распределения. Также, производители товаров должны учитывать, что привлекательными потенциальными партнерами для торговых организаций являются поставщики, которые имеют пользующийся спросом товар, сотрудничают с торговыми посредниками, предоставляют им льготы и помощь при продаже продукции.

Использованные источники:

1. Маркетинг / Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2003.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 11-е изд.: Пер. с англ. – СПб: Питер, 2003. – 800 с.

3. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений. / Пер. с англ. под. ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001.

*Третьякова А.С.
студент 4 курса*

*Петруша М.А.
студент 4 курса*

факультет «Инженерно-экономический»

Беларусь, г. Минск

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ВЫБОРА МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОЙ ТОЧКИ

Статья посвящена вопросам выбора месторасположения торговой точки. Рассматриваются различные методы и модели её выбора. Особое внимание уделяется преимуществам каждого из рассмотренных методов.

Ключевые слова: метод контрольного списка, аналоговый метод, регрессионный анализ, модели выявленных предпочтений.

The article is devoted to the choice of location of the point of sale . Various methods and its model selection . Particular attention is paid to the benefits of each of the above methods.

Keywords : checklist method , an analog method , regression analysis , the model revealed preference .

В современных условиях, в связи со становлением рынка и все возрастающей конкуренции выбор месторасположения торговой точки является одним из важнейших решений, которое должна принять фирма, работающая в сфере розничной торговли. Так как от того на сколько удачно будет выбрано необходимое место будет зависеть большая часть успеха формы.

Месторасположение торговой точки – это приоритетный показатель, который определяет:

- Потенциальное количество клиентов;
- Стоимость получения прав на строительство и аренду земли;
- Имидж магазина и имидж марки всей торговой сети [1].

Причем, если арендная плата и стоимость получения прав на строительство известны заранее, то оборот можно, только прогнозировать. Поэтому прогнозирование оборота является центральной и наиболее сложной процедурой при выборе местоположения.

Ввиду важности местоположения для розничного предприятия и наличия методологических сложностей с прогнозированием оборота возникает необходимость применения специальных методов для решения этой задачи.

Метод контрольного списка предполагает оценку каждого варианта

размещения магазина по фиксированному набору параметров. Значение параметров для всех вариантов оценивается экспертом. Шкала неявно определяется самим экспертом по каждому параметру [2, с. 234].

Набор параметров может быть разноплановым, зачастую в набор входят – данные о социально-демографической структуре населения в районе, индекс насыщенности, проходимость по автомобилям и пешеходам, удобство подъезда и парковки, близость к другим торговым точкам, предполагаемая видимость. Преимуществом данного метода является: дешевизна; простота.

Кроме того, в некоторых случаях высококвалифицированный эксперт может дать более точную оценку, чем любой существующий статистический метод. Для применения данного метода наличие эксперта, умеющего хорошо оценивать площадки, является необходимым условием. Это же является и основным недостатком.

Аналоговый подход. Этот метод основан на использовании значений некоторых характеристик существующих торговых точек в качестве основы прогноза для новых. Затем выбирается оптимальное на основе максимизации оборота или ожидаемой прибыли место точки [3, с. 30].

В аналоговом подходе используются характеристики торговых точек, предположительно не изменяющихся между объектами одного типа. По мнению приверженцев методики, основная стабильная характеристика – это способность привлекать посетителей, характеризуемая или расстоянием, в пределах которого будет жить определенный процент клиентов магазина, или временем, необходимым, чтобы добраться от места проживания клиента до торговой точки.

1-ый шаг – отбирается ряд действующих торговых точек, схожих по основным характеристикам. Сходство определяется как минимум по параметрам формата, товарных категорий в ассортименте и торговой площади.

2-ой шаг – оценивается возможность торговых точек привлекать клиентов. Для этого используется опрос клиентов в торговых залах. Для оценки оборота в новой торговой точке в анкету включают вопросы:

- Местоительство респондентов.
- Время, затрачиваемое респондентом на дорогу до магазина.
- Используемый транспорт.
- Частота посещения магазина.
- Цель визитов.

3-ий шаг – аналитик вычисляет оборот новой торговой точки.

Аналоговый метод очевиднее метода контрольного списка. В методе контрольного списка вычисляется лишь некоторая функция, коррелированная с потенциальным оборотом, а аналоговый метод ориентирован на прямое вычисление прогноза оборота при некоторых упрощающих предпосылках. Однако это преимущество носит скорее теоретический характер, чем практический. Оба метода не имеют в своей основе алгоритма, который давал

бы точный результат любому аналитику.

Регрессионный анализ. Метод основан на построении регрессии оборота от основных характеристик размещения магазина. Выбирается место, обеспечивающее максимально ожидаемое значение оборота [4].

Модели выявленных предпочтений. Смысл состоит в том, чтобы на основе фактических пространственных данных о выборе магазинов респондентами оценить параметры модели для прогноза рыночной доли. На основе доли предприятия можно оценить оборот, прибыль и привлекательность той или иной точки. Кроме того, данный метод позволяет вместе с местом выбрать и оптимальную концепцию предприятия для каждого варианта размещения.

Модель выявленных предпочтений имеет следующие преимущества:

- 1) возможность получить результат в количественном выражении, и при всём при этом, максимально точный;
- 2) простота правильного обоснования выбора месторасположения торговой точки.

Однако имеют и ряд проблем:

1. Существующие модели исходят из компенсационного характера функции полезности, т.е. покупатели компенсируют низкое значение одного фактора (признака) более высоким значением другого.

2. В других моделях применен принцип «отсечения», т.е. выбирая между альтернативными возможностями, покупатели исходят из какого-то максимального расстояния, за рамками которого магазин «отсекается» независимо от высокого уровня других признаков. Покупатели могут также установить минимальный уровень других признаков, которыми должны обладать магазины, чтобы они были приемлемы для посещения.

3. Исчисленные параметры отражают характеристики существующих магазинов, в то время как новые магазины могут значительно отличаться от действующих. В некоторых моделях учитывается конфигурация всего района, т.е. отношение расстояний до самого близкого и дальнего магазинов.

4. В ряде исследований показано, что на относительную значимость переменных в функции полезности влияют такие факторы, как доход, занятие, этническая принадлежность. Поэтому для их учета необходимо принять во внимание различные слои населения.

Вопросы размещения каждого конкретного магазина нельзя решать в отрыве от всей структуры торговой сети. Они должны рассматриваться комплексно, с учетом различного назначения каждого магазина, его взаимосвязи с другими и роли в общей системе торгового обслуживания.

Не стоит ограничиваться только одним методом, в виду индивидуальности, как территориальных особенностей, так и отраслевых. Иногда там, где совершенно не действенный метод, например, контрольного списка, может идеально подойти аналоговый метод. Каждый метод может быть наилучшим для определённых ситуаций.

Использованные источники:

1. Чкалова О.В. Выбор месторасположения для торгового предприятия, 2002 г.
2. Applebaum W. Can Store Location Be A Science? // Economic Geography. - 1965. - №41. - Pp. 234-237.
3. Наумов, В. Н. Маркетинг сбыта [текст] учебное пособие / В. Н. Наумов, - СПб.: СПбГУЭФ, 2004, 52 с.
4. Угаров, А. С. Методы выбора месторасположения торговой точки [текст]/ А. С. Угаров // Маркетинг в России и за рубежом, 2005, № 6. Последний.

*Третьякова А.С.
студент 4 курса
Петруша М.А.
студент 4 курса*

*факультет «Инженерно-экономический»
Беларусь, г. Минск*

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОСОБЫЙ КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ

Статья посвящена вопросам электронной торговли. Рассматриваются выгоды от ее использования, а также представлена типология онлайн-клиентуры. Особое внимание уделяется развитию электронной торговли в Республике Беларусь.

Ключевые слова: электронная торговля, интерактивный канал распределения товаров, РБ, интернет-торговля, торговые посредники.

The article is devoted to e-commerce . Consider the benefits of its use , as well as a typology of online clientele . Particular attention is paid to the development of electronic commerce in the Republic of Belarus .

Keywords : e-commerce, interactive products distribution channel , RB , online - trade resellers.

В результате бурного развития современных средств коммуникаций появились интерактивные каналы распределения, в основе которых лежат интерактивные компьютерные системы, объединяющие в оперативном режиме покупателей и продавцов. В середине 1990-х гг. в мире большое распространение получили коммерческие интерактивные службы, которые за определенную плату представляют в режиме реального времени своим подписчикам информацию о возможностях покупки определенных товаров и другие маркетинговые услуги. В последующем эти службы начали испытывать и конкуренцию со стороны Internet. В настоящее время Internet можно рассматривать как основной интерактивный канал распределения товаров.

Использование возможностей Internet приводит не только к накоплению

традиционных каналов распределения, но и появлению принципиально новых, важнейшим звеном которых является электронный магазин.

Электронная торговля – это любая форма деловых отношений между продавцом с использованием сетей передачи данных и современного информационного бизнеса. Выгоды электронной торговли всесторонни и вполне очевидны: товаропроизводители и торговые посредники получают широкий доступ к информации; потребители выигрывают за счет снижения цен; органы государственного управления будут иметь возможность оперативно получать различного рода информацию о состоянии внутреннего рынка как в целом, так и рынка отдельных товаров и услуг [1, с. 45].

Развитие электронной торговли сталкивается с определенными сложностями и проблемами. Доступ покупателей к Internet ограничен, а следовательно, ограничивается и объем покупок. При этом далеко не все посетители виртуальных магазинов совершают покупки, а просто посещают Web-узел с различными целями, даже из любопытства. Миллионы Web-узлов, предлагаемых Internet, содержат огромные объемы информации, которые порой даже сложно представить. Несмотря на имеющиеся сложности, современные темпы развития электронной торговли многие специалисты называют бурными или даже взрывными. При организации электронной торговли должна учитываться типология онлайн-клиентуры. Таких типологий существует достаточно, одна из которых приводится Р.Крэнделлом:

- энтузиасты, которые стремятся быть на острие технологических достижений и готовы переплатить, чтобы все было только по высшему классу;
- благодарные, сходные по своим убеждениям с энтузиастами, но не обладающие ни достаточными средствами и знаниями для использования технологических новинок, используют их в пределах имеющихся сумм;
- удовлетворенные, посвящающие много времени телевизору и довольствующиеся его возможностями, при благосклонном отношении к новинкам не видят необходимости в смене приоритетов;
- консервативные, не желающие использовать новые технологии;
- самостоятельные, не интересующиеся технологическими новинками, но входят в круг потенциальных пользователей и могут себе это позволить;
- пассивные, которые испытывают к технологическим новинкам смешанные чувства.

Если рассматривать Республику Беларусь, то интернет-торговля слабо развита. Так, согласно оценке, проведенной национальной академией наук в 2008 г., республика заняла 61 место по сетевой готовности среди 76 стран, 64 место в области электронной торговли, на рынке B to C – 28 место, B to B – 32 место, B to G – 75 место, развитие платежных систем – 62 место, развитие коммерческих сайтов – 67 место, распределение электронного бизнеса – 70 место [2]. Наиболее крупными интернет-ресурсами в области электронной торговли на рынке товаров B to B, B to G являются:

- белорусская универсальная товарная биржа;
- белорусская валютно-фондовая биржа;
- белорусские экспортеры;
- белорусская торгово-промышленная палата;
- интернет-магазин управления материальными ресурсами Минобороны;
- электронная площадка концерна «Белнефтехим».

На рынке В to С существует большое число интернет-магазинов, которых по оценке отдельных исследователей насчитывается 1,5 тыс. Также представлено большое количество интернет-порталов, которые помогают реализовать потребительские товары. К ним относятся: onliner.by; 360.by.

Таким образом, перспективы электронной торговли специалистами оцениваются по-разному, но все ей отводят в скором будущем важнейшую роль в распределении товаров. Большинство специалистов подчеркивает, что на долю электронной торговли будет приходиться около 10 % общего объема продаж в мире. При этом значительная часть оптовых и розничных торговых сделок будет происходить на Internet-аукционах [3, с. 109]. Уже сейчас производители и торговые посредники, не оценившие преимуществ и перспектив электронной торговли, должны делать соответствующие выводы, иначе скоро почувствуют сильный натиск конкурентов.

Использованные источники:

1. Организация и технологии торговли / З. В. Отскочная [и др.]. – М.: Академия, 2012. – 192 с.
2. О торговле: Закон Республики Беларусь, 28 июля 2003 г., № 231-3: с изм. и доп. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003. – №2/981.
3. Аникин, Б. А. Логистика / Б. А. Аникин. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2001. – 183 с.

Трофимова В.В.
студент 4 курса

*факультет «Кредитно-экономический»
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ХОЛДИНГОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РОССИИ

Статья посвящена развитию банковской системы России и о роли банковских холдингов в данном процессе. Рост числа банковских холдингов, в результате слияния российских банков, может дать положительные результаты, однако данное явление связано с большим количеством рисков.

Ключевые слова (банковская система, банковские холдинги, глобализация, капитал)

The article is devoted to the development of the Russian banking system and the role of bank holding companies in the process. The growing number of bank

holding companies, as a result of the merger of Russian banks can yield positive results, but this phenomenon is associated with many risks.
Keywords (banking system, bank holding companies, globalization, capital)

В настоящее время банковская система России переживает период не только ускоренного экстенсивного развития, но и создания предпосылок для интенсивной структурной перестройки. В условиях глобализации национальные интересы страны требуют формирования самостоятельной банковской системы, соответствующей международным представлениям о современном бизнесе и содействующей экономическому развитию РФ. Учитывая усиление мировых интеграционных процессов, вступление России в ВТО и ужесточение конкурентной борьбы, а также текущее состояние российского банковского сектора, очевидным становится переход к интенсивному развитию банковской системы, наращиванию капитала и созданию эффективной инфраструктуры.

Одним из направлений решения названных задач является формирование банковских холдинговых структур, способных оказать позитивное воздействие на функционирование российской экономики, повысить конкурентоспособность кредитных организаций и стать основой создания развитого банковского сектора.

В условиях современной глобализации финансовых рынков особенностью развития банковской системы стала тенденция по созданию банковских холдингов как институтов. Основной целью создания подобных объединений является расширение и повышение эффективности банковского бизнеса, а так же расширение возможностей выхода на международные финансовые рынки. Период 2010- 2013 гг., можно охарактеризовать, как период увеличения числа банковских холдингов в банковской системе РФ.

По состоянию на 1 января 2013 года, по данным ЦБ года на территории Российской Федерации действуют более 42 банковских холдинга /

Пример банковского холдинга – ОАО «Национальный Банк «Траст». Его управляющая компания - ЗАО «Управляющая компания «ТРАСТ». Головная организация - «Ти-Ай-Би Холдингз Лимитед».

Другой пример банковского холдинга – Республиканская Финансовая Корпорация, в состав которой входят ОАО «АКБ «Мособлбанк», ЗАО «Республиканский Банк», Страховое общество «Горизонт», ООО «ЧОП «АвангардЪ» и ОАО «Индал».

Рост числа банковских холдингов в результате слияния российских банков, а также их объединения с западными банковскими группами создает предпосылки увеличения концентрации активов в банковском секторе страны. При этом необходимо учитывать, что создание крупных финансовых групп, с одной стороны, способствует расширению возможностей банковского бизнеса и росту конкурентоспособности, но с другой стороны, оно приводит к усилению действия рискообразующих факторов.

Так в процессе деятельности банковского холдинга помимо

собственных рисков каждого участника возникают еще и консолидированные риски группы, которые, в свою очередь, влияют на устойчивость членов группы - кредитных организаций. Необходимо учитывать, что возникновение подобных дополнительных рисков у банковских организаций, особенно на фоне снижения их прозрачности, вследствие усложнения структуры управления и финансовых процессов, ухудшает качество проводимого надзора. Надзорные нормы, которые, в основном, ориентируются на индивидуальный надзор за отдельными финансовыми институтами, в полной мере не соответствуют поставленным задачам и не обеспечивают стабильности развития и функционирования банковского сектора.

Результатом стала волна нарушений и мошенничества в финансовой сфере, которые в дальнейшем привели к серии громких банкротств и подрыву доверия к финансовому рынку в 2008г в США. Что, как мы можем видеть, привело к негативным последствиям не только для банковской системы отдельно взятой страны. Но и для глобального финансового рынка в целом.

Следствием подобного увеличения банковских рисков, должна стать необходимость построения системы эффективного надзора за деятельностью участников банковских холдингов, отвечающая мировым стандартам.

Объективно помогает созданию новых банковских холдингов усиливающийся в России регионализм. Как правило, области, республики, их объединения не имеют собственной развитой банковской структуры, способной быть несущей конструкцией местных экономик, финансовым мостом с другими отраслями, регионами, странами. Но такие усилия предпринимаются. В качестве примера можно привести договор между Сибирским соглашением и Онексимбанком, по которому он по сути взял на себя миссию официального финансового агента этого крупнейшего территориального объединения 19 республик и областей.

Стимулирует развитие банковских холдингов и конкуренция, с которой российские банки сталкиваются на мировых рынках. В США свыше 6 тыс. БХ контролирующих около 10 000 банков, свыше 40 тыс. их филиалов, более 90 % суммарных банковских активов. Там это основная форма деятельности. В США материнский банк контролирует (в том числе и за границей) не только дочерний КБ, но и огромное число диверсифицированных, либо узкофункциональных фирм- производственных, инвестиционных, финансовых, ипотечных, факторинговых, лизинговых, торговых, информационных, рекламных.

Это открывает поле для маневра, облегчает адаптацию к любым внешним и внутренним переменам. В России только начинают осваивать подобные схемы, на ходу учатся использовать преимущества холдингов, решают возникающие в них проблемы.

Специфика России – в крайне неразвитом рынке банковских услуг, где масса незанятых» ниш». И для однобанковских холдингов, избравших лишь отдельные направления, например, проектное финансирование, экспортно-

импортные сделки, обслуживание конкретных предприятий или их групп. И для многобанковских, способных предложить клиентам и регионам более широкий перечень услуг. Это инвестиции в промышленность, кредитование - от крупного коммерческого до потребительского (пластиковые карточки, чеки и т. п.), ипотечные, трастовые, факторинговые и иные операции, все виды консультирования.

Активно участвуют банковские холдинги в муниципальных подрядах, программах, проектах. Они выступают как агенты местных и федеральных властей на фондовом, валютном (биржевом и внебиржевом), страховом рынках, участвуют в сделках с землей (оценка, аренда, купля-продажа, залог) и многом другом.

Необходимость осуществления консолидированного надзора за- банком в составе банковских холдингов обусловлена тем, что между банком и другими членами банковского холдинга совершается ряд операций. Эти операции могут приводить к возникновению специфических, с точки зрения банковского надзора, рисков, которые не могут быть оценены, минимизированы и предупреждены с помощью инструментов традиционного банковского надзора, применяемых к банкам на индивидуальной основе.

В данном случае, с одной стороны, банк может быть не защищен от распространения на него рисков, возникающих у других членов банковского холдинга, и у самого банковского холдинга в целом, с другой стороны, банк, являясь головной организацией банковского холдинга, может целенаправленно передавать рисковую часть своей деятельности участникам банковского холдинга и связанным с ними организациям, деятельность которых в отдельных случаях не попадает под финансовый, в том числе банковский надзор.

Использованные источники:

1. О банках и банковской деятельности: Федер. закон № 395-1 от 02.12.1990 г.
2. Арифудин С.Н. Холдинговые структуры в современной России. М.: Экономика, 2009.- 538с.
3. Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С. Деньги. Кредит. Банки:Учебник. Издательство: Дашков и К., 2013 г. 400 с.
4. Братко А.Г. Банковское право: Курс лекций / А.Г. Братко. - М.: Эксмо, 2010. - 704 с.
5. Вижякин Д.С. Развитие надзора за банковскими группами и банковскими холдингами в РФ // Вестник Инжэкона, №3. - 2013. – С. 293-295
6. Дроздова, Н. В. Развитие банковских холдингов в России на современном этапе /Н. В. Дроздова, О. В. Меленчук // Россия в экономических системах всемирного хозяйства: XXI век - судьба крупного бизнеса (экономические очерки) / Под ред. проф. М.А. Терентьева. - Ярославль: ЯРПУ, 2013. - С.98-107
7. Дроздова, Н. В. Необходимость и перспективность создания банковских

холдингов в России /Н.В. Дроздова, О.В. Меленчук // Хозяйствующий субъект: новое экономическое состояние и развитие. Материалы международной научно-практической конференции. Ярославль, 9-10 декабря 2013 г., II часть - С. 84-86

8. Дягилева А.М. Холдинговые компании в России// Законодательство и экономика. 2010. - № 3. - 86 с.

9. Курушина О.А. Развитие банковских холдингов в России: предпосылки формирования и особенности функционирования // Финансы и кредит, №5 (293). – 2012. – С. 34-40

10. Лобанов Г. Холдинг - юридическая форма // Юрист. 2012. -№ 10. -80 с.

11. Лукьянова, А. Ю. Меркулова, И. В. Деньги, кредит, банки: учебник. – М.: «КНОРУС», 2010. – 352 с

*Трошин Н.А.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Муравьева Н.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский Государственный университет
Россия, г. Волжский*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрено состояние страхового рынка РФ, а также динамика его структурных элементов за последние 10 лет (за период с 2005 по 2015 год). В результате проведенного исследования выявлены основные тенденции его развития.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховые взносы, страховые премии

Современный страховой рынок Российской Федерации существует и развивается в рамках законодательства на основе сложившихся страховых институтов, а его деятельность регулируется Федеральной службой по финансовым рынкам. Страховая отрасль справедливо позиционируется как одно из ключевых звеньев финансовой системы страны, что подтверждается значительным присутствием иностранного капитала, высокой перестраховочной емкостью страхового рынка и устоявшейся системой законодательства, регулирующего его развитие.

Однако, несмотря на то, что роль и значение страховой отрасли в финансовой системе велико, а также на то, что в последние годы все больше возрастает востребованность страховых услуг, анализ текущего положения и динамики позволяет выделить ряд существенных проблем, которые являются

труднопреодолимыми барьерами на пути дальнейшего эффективного развития рынка страховых услуг [1]. Данные проблемы требуют детального рассмотрения и разработки оптимальных методов решения.

Для обоснования текущего состояния российского страхового рынка, необходим анализ его развития за предшествующий, достаточно длительный период. При этом в качестве значимых показателей, демонстрирующих развитие/стагнацию страхового рынка в целом, следует выделить такие, как:

- доля страховых взносов в ВВП страны;
- страховые премии на душу населения;
- размер страховых премий и их динамика;
- структурные элементы страхового рынка, изменение структуры за анализируемый период.

Динамика доли страховых взносов (без учета обязательного медицинского страхования (ОМС)) представлена на рис. 1.

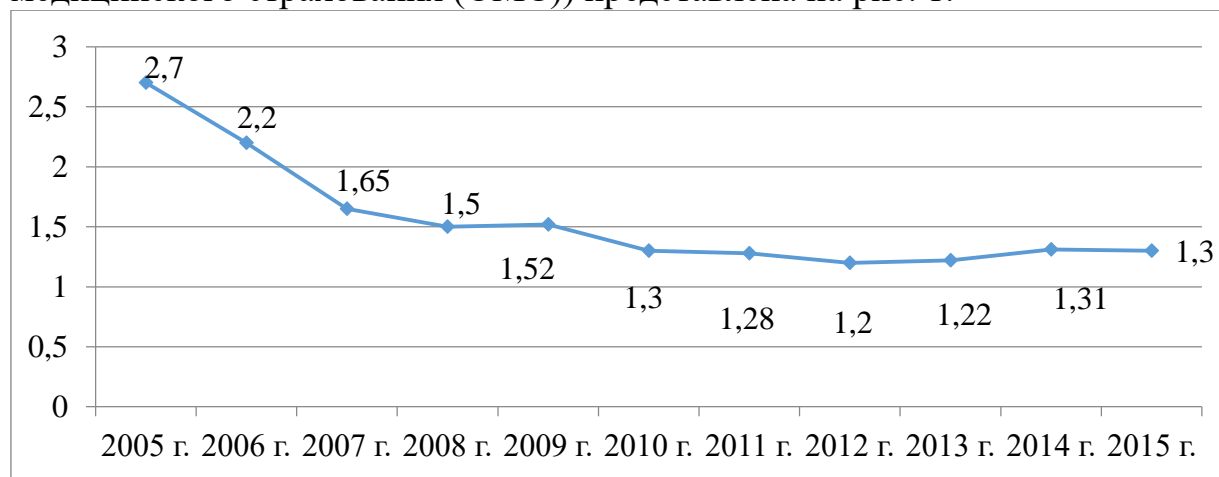


Рис. 1. Динамика доли страховых взносов (без учета ОМС) в ВВП за период с 2005 по 2015 г., %*

*составлено по источникам [2, 3, 4, 5]

Данные рисунка 1 убедительно демонстрируют снижение доли страховых взносов в ВВП страны за анализируемый период: если по итогам 2005 г. она составляла 2,7%, то на конец 2015 г. – только 1,3%.

Следующий элемент анализа – страховые премии на душу населения, динамика которых за 2005-2015 гг. представлена на рис. 2.

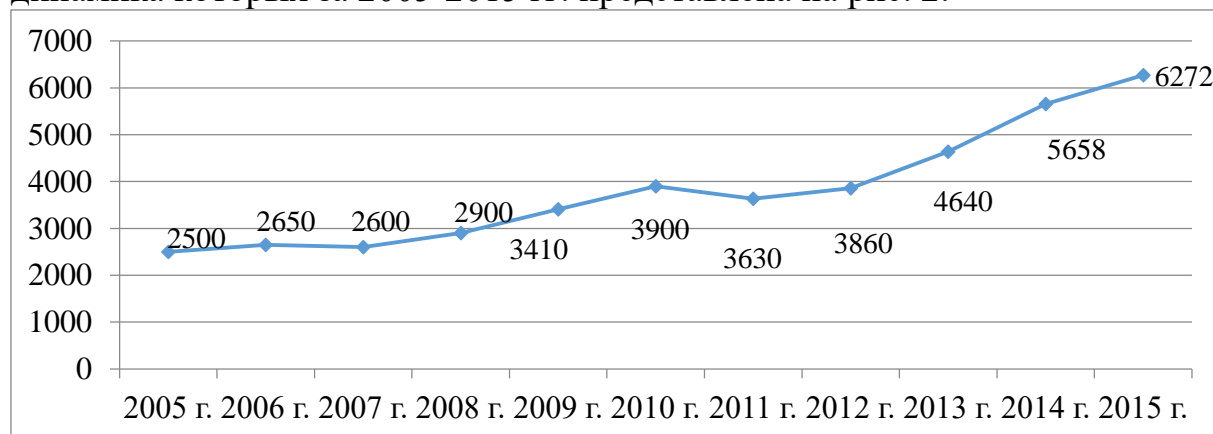


Рис. 2. Динамика страховых премий (без учета ОМС) на душу населения за период с 2005 по 2015 г.*

*составлено по источникам [2, 3, 4, 5]

На основании данных рисунка 2 делаем вывод, что несмотря на устойчивый рост страховой премии на душу населения, произошедший за последние десять лет, ее значение все еще невелико. В 2015 г. значение данного показателя составило всего 6272 руб.

При этом темпы прироста страховых взносов замедляются. В 2015 г. значение показателя составило 12%, это на 10 п.п. ниже значения предыдущего года. Объем рынка составил 905 млрд. руб. Динамика страховых взносов за период с 2007 по 2015 г. представлена на рис. 3.

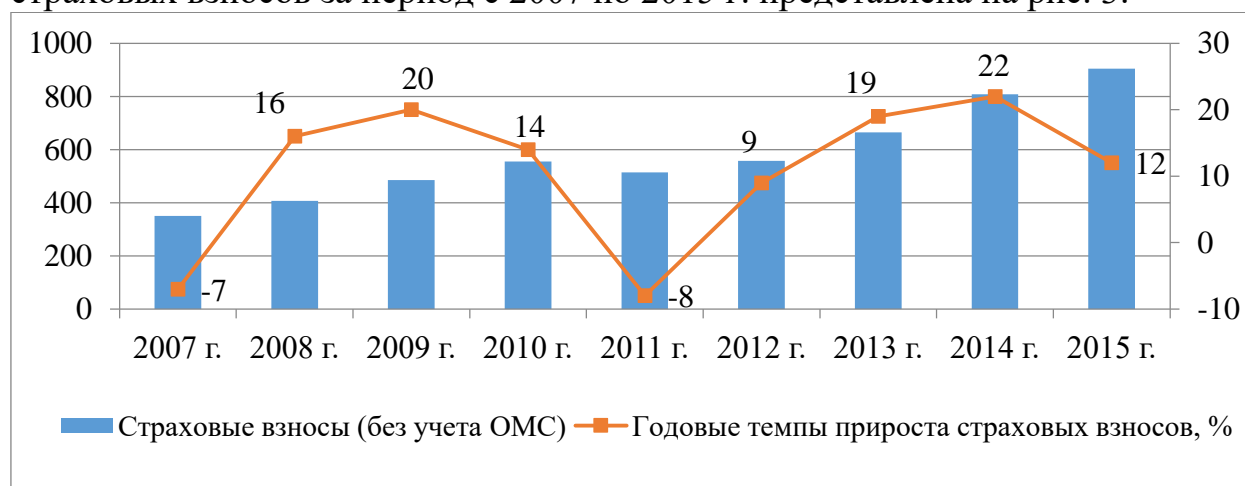


Рис. 3. Динамика страховых взносов за 2007-2015 гг.

Увеличение общего объема страховых премий за анализируемый период произошло в основном за счет роста премий по страхованию имущества, по личному страхованию, кроме страхования жизни, и страхованию ответственности владельцев транспортных средств.

При этом по оценкам «Эксперт РА», лишь 10-20% имущества физических и юридических лиц в России застраховано. В связи с низким уровнем развития страхования имущества государство вынуждено ежегодно выделять из бюджета значительные средства на компенсации за погибших при стихийных бедствиях, оплату лечения пострадавшим и оказание материальной помощи на восстановление жилья. По данным МЧС, за последние пять лет только прямой ущерб от пожаров в России превысил 40 млрд. рублей. Расходы на ликвидацию последствий наводнения 2015 г. в Дальневосточном федеральном округе составили 30 млрд рублей, общая сумма затрат превысит 40 млрд рублей. Расходы на ликвидацию последствий наводнения в Краснодарском крае 2014 г. превысили 16 млрд рублей.

Структура российского страхового рынка значительно изменилась за последние 10 лет. Доля страхования жизни в совокупных страховых взносах сократилась с 41,6% в 2005 году до 9,4%, что связано с очищением рынка страхования жизни от налогооптимизирующих схем. При этом на некредитное страхование жизни приходилось лишь порядка 20% в 2015 г.

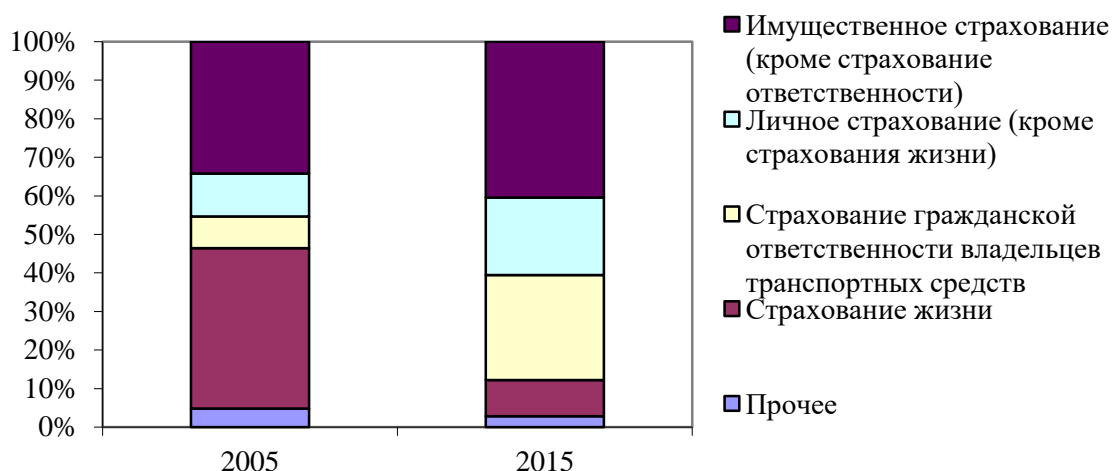


Рис. 4. Структура российского страхового рынка по видам страхования. С введением ОСАГО заметно выросла доля обязательных видов страхования в совокупных страховых взносах. В 2005 г. значение показателя составило 8,2%, в 2015 г. – 27,3%.

При этом в 2015 г. из драйвера роста ОСАГО превратилось в основной источник проблем российских страховщиков. Эффективность работы этого вида обязательного страхования крайне низка – страховщики несут убытки, а страхователи испытывают трудности при приобретении полисов ОСАГО в отдельных регионах и при урегулировании убытков. Кроме того, текущая нормативная база не в состоянии предотвратить рост мошенничества. Широкое распространение получила практика переуступки пострадавшими прав требования к виновникам ДТП юристам. «Автоюристы» отсуживают у страховых компаний суммы, в разы превышающие реально нанесенный ущерб. Страховые компании активно работали над снижением судебных расходов, а значит и над повышением качества урегулирования убытков. Их работа отразилась на динамике доли отказов от страховых выплат. Доля отказов по отношению к заявленным страховым случаям снизилась с 1,8% в 2014 г. до 1,3% в 2015 г. По страхованию имущества граждан значение показателя снизилось с 12,2 до 7,6%, по страхованию автокаско – с 5,2 до 4,4%, по ОСАГО – с 4,4 до 3,4%.

В 2015 г. впервые за много лет компании-лидеры рынка начали активно сокращать свой бизнес по ОСАГО. За год взносы по ОСАГО компании Ингосстрах упали на 20%, ООО «Росгосстрах» – на 12%.

В 4-ом квартале 2015 года этот процесс усилился. Отрицательную динамику взносов по ОСАГО показали также Страховая группа МСК и АльфаСтрахование [5].

Что касается медицинского страхования, то его сложившаяся на современном этапе модель не способствует росту эффективности системы здравоохранения. Реформа обязательного медицинского страхования не смогла решить ключевые проблемы российской системы здравоохранения: доступность и качество медицинских услуг по-прежнему остаются на низком

уровне. Замена страховых методов управления рисками планированием и нормированием лишь усугубила эти проблемы. По результатам опроса участников круглого стола «Медицинское страхование в России: путь к качественной медицине», проведенного «Эксперт РА» в 2015 г., основным недостатком существующей системы медицинского страхования в России заключается в дублировании услуг по ОМС и ДМС. При этом по результатам опроса врачей, проведенном «Эксперт РА» в 2015 г., 83% респондента считают основным недостатком существующей системы медстрахования низкое качество и доступность медицинских услуг, предоставляемых в рамках ОМС [5].

Прирост входящего перестрахования из-за рубежа составил 13,3% за 2015 г. При этом темпы прироста перестраховочной премии в целом сократились до 5,7% за 2015 год, как из-за стагнации страхового рынка, так и в связи с сокращением доли псевдостраховых налогооптимизирующих операций. Суммарная величина перестраховочных премий, полученных российскими компаниями, составила 44,7 млрд рублей. При этом если за 2014 г. преобладающая доля взносов поступила из европейских стран, то в 2015 г. фокус сместился. Отмечаются наибольшие темпы прироста взносов из Америки, Африки и Австралии (84%), а также из стран СНГ (45,0%). Усилить дальнейшее сокращение темпов прироста взносов по входящему перестрахованию из-за рубежа могут нестабильность на Украине и снижение суверенного рейтинга России [5].

Число страховщиков за период 2005-2015 гг. уменьшилось с 1397 до 432. Данная тенденция связана с установлением на законодательном уровне более высоких требований к уставному капиталу страховщиков, усилением контроля за соблюдением страховщиками требований действующего законодательства РФ, а также укрупнением страховщиков и усилением конкуренции среди них. Ввиду указанных изменений особую актуальность приобрела проблема исполнения страховщиками обязательств по договорам страхования после отзыва у них лицензии, а также необходимость раннего предупреждения банкротства страховых компаний (рис. 5).

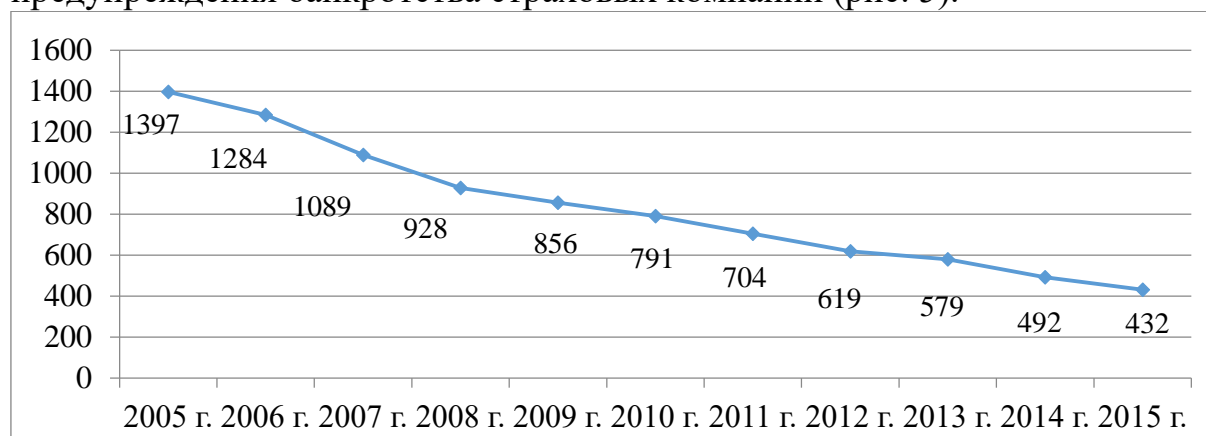


Рис. 5. Динамика числа страховщиков на российском страховом рынке. Активы страховщиков за десять лет выросли в три раза. На 31.12.2015

г. величина активов составила 1136 млрд. руб., на 31.12.2005 г. – 411 млрд. руб. (рис. 6).

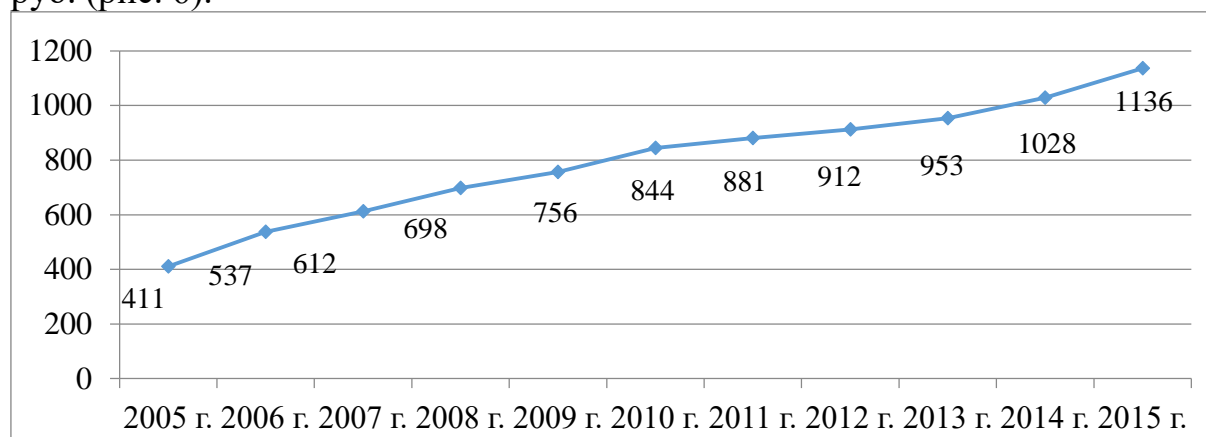


Рис. 6. Динамика совокупных активов российских страховщиков, млрд. руб.

Совокупный уставный капитал на те же периоды составил 198 млрд. руб. и 78 млрд руб. Несмотря на увеличение совокупного уставного капитал страховщиков, капитализация отрасли все еще невысока, что делает невозможным принятие российскими страховщиками значительной части рисков, существующей в экономике.

На основе анализа тенденций развития и состояния российского рынка страхования в 2016 г., по мнению экспертов ведущих российских страховых компаний, предпосылок к более существенному росту отрасли не появится. Согласно прогнозам некоторых из них, темп рост рынка будет ниже, чем в 2015 г., и вряд ли будет более 1,5%, но это все равно вдвое выше, чем прогнозируемый Минэкономразвития РФ рост ВВП страны.

По прогнозам экспертам, в течение 2016 г. рынок страхования будет реагировать на снижение доходов населения, а развитие видов страхования, которые показывали достаточно высокий по нынешним временам рост, замедлится: речь идет о страховании имущества физических лиц, накопительном страховании жизни – и о главном драйвере рынка в 2015 г. – ОСАГО. Оодним из немногих видов, по которому ожидается системный рост, останется страхование имущества физических лиц. Рост в этой сфере может составить порядка 8-9%, а крупнейший сегмент в корпоративном страховании – ДМС – покажет рост около 3% [6].

Кроме того, согласно плану развития финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг., Банк России делает ставку на развитие долгосрочного накопительного страхования жизни. В ЦБ считают, что в условиях ограниченных возможностей по использованию внешних источников финансирования внутренние сбережения становятся важнейшим источником инвестиций, одним из которых может стать страхование жизни. Некоторые эксперты при этом прогнозируют относительную стабилизацию в 2016 г. в тех видах страхования, которые сильно просели в последние месяцы 2015 г.: автокаско, страхование имущества юридических лиц, кредитное страхование

жизни, сельскохозяйственное страхование.

Уровень надежности российского страхового рынка, несмотря на некоторое его увеличение, все еще оценивается как умеренно низкий. Наличие и уровень рейтинга надежности страховых компаний не в полной мере учитывается при регулировании, аккредитации или выборе страховщика.

Использованные источники:

1. Муравьева Н.Н., Клименко Е.М. Исследование проблем организации и функционирования российского страхового рынка на современном этапе // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – №3. – С. 35–40.
2. Страховой рынок 2008/2009: пролетая над пропастью. URL: raexpert.ru/researches/insurance/projection08-09/ (дата обращения: 19.04.2016 г.)
3. Итоги 2013 г. на страховом рынке: стагнация оздоровит страховщиков. URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2013/ (дата обращения: 19.04.2016 г.)
4. Итоги 2014 г. на страховом рынке: трудности выживания. URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2014_itog/ (дата обращения: 20.04.2016 г.)
5. Итоги 2015 г. на страховом рынке: скрытое падение. URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/itogi_2015/ (дата обращения: 20.04.2016 г.).
6. Прогноз развития страхового рынка в 2016 году: устойчивость под угрозой. URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/prognoz_2016/ (дата обращения: 21.04.2016 г.).

*Трушина М.А.
студент*

*магистерская программа «Управление государственными и
муниципальными закупками»*

*МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва*

*Trushina M. A.
student of master program*

*"Management public
and municipal procurement"*

*Moscow Metropolitan Governance University,
Russia, Moscow*

ОСОБЕННОСТИ И ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ЗАКУПОК

Аннотация

Поддержка отечественных производителей и производителей из стран, входящих в Таможенный союз, защита отечественных товаропроизводителей от негативных последствий присоединения Российской Федерации к

Всемирной торговой организации. снижение доли импорта при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд, стимулирование иностранных компаний на перенос (локализацию) производства на территорию Российской Федерации.

Abstract

Support for domestic producers and producers from countries outside the Customs Union, the protection of domestic producers from negative consequences of Russia's accession to the World Trade Organization. reduction of the share of imports in procurement for state and municipal needs, encouraging foreign companies to transfer (localization) of production on the territory of the Russian Federation.

Ключевые слова: закупки, национальный режим.

Keywords: procurement, national treatment.

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" ст. 14 регламентирует применение национального режима при осуществлении закупок к товарам, происходящим из иностранного государства или группы иностранных государств, работам, услугам, соответственно выполняемым, оказываемым иностранными лицами, применяется национальный режим на равных условиях с товарами российского происхождения, работами, услугами, соответственно выполняемыми, оказываемыми российскими лицами, в случаях и на условиях, которые предусмотрены международными договорами Российской Федерации.

Приказом Минэкономразвития России от 25.03.2014 № 155 "Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" приведен перечень товаров, происходящих из иностранных государств, в отношении которых определены условия допуска для целей осуществления закупок.

Также установлены Ограничения на закупку иностранной продукции в 4-х сферах:

1. Оборона страны и безопасность государства (регулируется Постановлением Правительства РФ от 24.12.2013 № 1224 «Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства»).

2. Машиностроение (регулируется Постановлением Правительства РФ от 14.07.2014 № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и

муниципальных нужд» (далее — ПП № 656)), запрет не распространяется на машины, бывшие в употреблении.

3. Легкая промышленность (регламентировано Постановлением Правительства РФ от 11.08.2014 № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для федеральных нужд»), постановление применяется только заказчиками федерального уровня, при этом в перечень входят не только товары легкой промышленности, но и услуги по их производству.

4. Медицинские изделия (закупка регулируется Постановлением Правительства РФ от 05.02.2015 № 102 «Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — ПП № 102)), ПП № 102 не применяется при рассмотрении первой части заявки на участие в электронном аукционе. Для подтверждения страны происхождения товара ко второй части заявки на участие в закупке должен быть приложен сертификат, выданный торгово-промышленной палатой (СТ-1). Если сертификат формы СТ-1 не приложен к заявке, то автоматически заказчик должен считать предлагаемый участником товар не российским. В этом случае заказчику необходимо разобраться с вопросом применения ПП № 102 при проведении такой закупки. При этом необходимо отметить, что ПП № 102 не устанавливает запрет на закупку медицинских изделий иностранного происхождения, а предусматривает только обязанность комиссии по осуществлению закупок отклонить заявки, содержащие предложения о поставке медицинских изделий (по Перечню согласно ПП № 102), происходящих из иностранных государств (кроме Республики Армения, Республики Беларусь и Республики Казахстан, входящих вместе с Россией в Евроазиатский экономический союз).

Приказом определен порядок предоставления преференций. Указаны условия, при которых указанный порядок не применяется. Приказ разработан в соответствии с ч. 4 ст. 14 Закона о контрактной системе.

При осуществлении закупок товаров для обеспечения государственных и муниципальных нужд путем проведения конкурса или запроса предложений рассмотрение и оценка заявок на участие в конкурсе, рассмотрение и оценка заявок на участие в запросе предложений, окончательных предложений, которые содержат предложения о поставке товаров, указанных в пункте 1 настоящего приказа, российского, белорусского и (или) казахстанского происхождения, по критерию «цена контракта» производятся с применением к предложенной в указанных заявках цене государственного (муниципального) контракта, гражданско-правового договора бюджетного учреждения либо иного юридического лица в соответствии с частями 1, 4 - 5 статьи 15 Федерального закона (далее - контракт) понижающего 15-

процентного коэффициента.

Также установлено в каких случаях заказчик не применяет требования данного Приказа.

Для целей реализации настоящего Приказа рекомендуется устанавливать в документации требование об указании (декларировании) участником конкурса, аукциона или запроса предложений в заявке на участие в конкурсе, аукционе или запросе предложений, окончательном предложении страны происхождения поставляемого товара.

Основная цель принятия данного приказа - поддержка отечественных производителей и производителей из стран, входящих в Таможенный союз, при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Защита отечественных товаропроизводителей от негативных последствий присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой организации. Снижение доли импорта при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с утвержденной Указом Президента РФ от 30.01.2010 г. № 120 Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации. Стимулирование иностранных компаний на перенос (локализацию) производства на территорию Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
2. Гладилина И.П. Эволюция философских взглядов на сущность понятия «коррупция» // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Сборник научных статей. - Чехов, 2015. – С. 19-23.

Тузов К.Р.

студент 4 курса

факультет «Экономический»

ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проанализировано управление информационными потоками на предприятии. Рассмотрены виды информационных потоков. Определены системы обратной связи и системы сбора предложений, а также управленческие действия.

Ключевые слова: *информационные потоки, система обратной связи, предприятие, управленческие действия.*

The article analyzes the information management in the enterprise. The types of information flows. Defined feedback system and collection system offers, as well as management actions.

Keywords: *information flow, feedback system, enterprise management actions.*

Информационные потоки — это пути передачи информации, обеспечивающие существование социальной системы (предприятия, учреждения), внутри которой они двигаются. Короче говоря, это процессы передачи информации для обеспечения взаимосвязи всех звеньев социальной системы.

Существует два вида информационных потоков:

1) горизонтальные (между равными по служебному положению и статусу работниками или группами работников, например, между начальниками отделов);

2) вертикальные (между работниками или группами работников, находящимися на различных уровнях иерархии, например, между начальником и подчиненным).

В свою очередь, вертикальные информационные потоки подразделяются на нисходящие (от руководства к рядовым работникам по иерархии) и восходящие (от нижестоящих работников к вышестоящим).

Каждый вид информационных потоков имеет свои психологические особенности.

Горизонтальные информационные потоки.

Чаще всего они имеют неформальный характер. Горизонтальные информационные потоки являются самыми эффективными, с коммуникативной точки зрения. В них сохраняется примерно 90% сведений. То есть потеря информации при передаче таким путем минимальна. Объясняется это тем, что людям, находящимся на одном уровне служебной иерархии, психологически легче понять друг друга, ведь они решают однотипные задачи и сталкиваются со сходными проблемами.

Нисходящие информационные потоки.

Они могут быть и формальными, и неформальными. С точки зрения их коммуникативной эффективности, ситуация выглядит следующим образом: чем больше передаточных звеньев проходит нисходящая информация, тем больше она теряется и изменяется. Идет объективный процесс искажения полученных сведений. В практической работе менеджер должен исходить из того, что каждое передаточное звено «забирает» до 50% поступающей информации. Парадокс заключается в том, что информация, получаемая сверху, не утаивается и не искажается кем-то специально или сознательно; просто полноте передачи препятствуют коммуникативные барьеры. Что такое коммуникативные барьеры и какими они бывают, мы поговорим чуть позже, а пока остановимся на заключении, что при нисходящих информационных потоках наблюдается эффект «испорченного телефона».

Восходящие информационные потоки.

Они крайне редко бывают неформальными, это не нуждается в разъяснении. Искажение информации в таком потоке может достигать 90%! И, самое интересное, информация, которая в нем содержится, меньше всего анализируется! Если на предприятии, в фирме или учреждении не организован приток идей снизу, значит, возможности для его инновационного развития значительно ограничены. И, наоборот, хорошо налаженный процесс поступления идей от подчиненных в значительной степени повышает эффективность работы предприятия. Как же организовать восходящий информационный поток, как наладить приток идей снизу? Для этого существует несколько способов. Однако главное стратегическое направление состоит не в усилении интенсивности, а в установлении конфиденциальности. (Неформальная, конфиденциальная, информация меньше всего искажается)

Руководители на всех уровнях организации должны представлять потребности в информации собственные, своих начальников, коллег и подчиненных. Руководитель должен научиться оценивать качественную и количественную стороны своих информационных потребностей, а также других потребителей информации в организации. Он должен стараться определить, что такое "слишком много" и "слишком мало" в информационных обменах.

Управленческие действия.

Регулирование информационного потока - лишь один пример из числа действий руководителя по совершенствованию обмена информацией. Есть и другие. Например, руководитель может практиковать короткие встречи с одним или несколькими подчиненными для обсуждения грядущих перемен, новых приоритетов, распределения работы и т.д. Руководитель может также по своему усмотрению предпочесть вариант периодических встреч с участием всех подчиненных для рассмотрения тех же вопросов. Планирование, организация и контроль формируют дополнительные возможности управленческого действия в направлении совершенствования информационного обмена.

Системы обратной связи.

В той же мере, в какой обратная связь может способствовать совершенствованию межличностного обмена информацией, могут действовать и системы обратной связи, создаваемые в организации. Такие системы составляют часть системы контрольно-управленческой информационной системы в организации. Один из вариантов системы обратной связи - перемещение людей из одной части организации в другую с целью обсуждения определенных вопросов. Опрос работников - еще один вариант системы обратной связи. Такие опросы можно проводить с целью получения информации от руководителей и рабочих буквально по сотням вопросов.

Системы сбора предложений.

Системы сбора предложений разработаны с целью облегчения поступления информации наверх. Все работники получают при этом возможность генерировать идеи, касающиеся совершенствования любого аспекта деятельности организации. Цель подобных систем - снижение остроты тенденции фильтрации или игнорирования идей на пути снизу вверх. Чаще всего такая система реализуется в варианте ящиков для предложений, куда работники фирмы могут анонимно подавать свои предложения. Систему сбора предложений можно организовать по-другому. Организация может развернуть частную телефонную сеть, через которую работники получают возможность анонимно звонить и задавать вопросы о назначениях и продвижениях в должности. Другой вариант системы обратной связи предусматривает создание группы руководителей и рядовых работников, которые встречаются и обсуждают вопросы, представляющие взаимный интерес. Еще один подход основан на кружках качества, а также группах неуправленческих работников, которые еженедельно собираются для обсуждения предложений по усовершенствованиям.

Использованные источники:

1. Афилов, Э.А. Планирование на предприятии/ Э.А. Афилов. - Минск: Высшая школа, 2013. - 285 с.
2. Бородуля Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24
3. Жирнов А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2015. - № 1. – с. 7-10
4. Жирнов А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства / А.В. Жирнов, Е.Ю. Лапшина // Экономика и социум. – № 4-6 (13). – 2014. – с. 224-227
5. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК/ Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2006. –Вып. № 4(19). –С. 27-30.
6. Лапшина Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международная научно-практическая конференция «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых» Москва, 2014. – С. 146-149
7. Лапшина, Г.В. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. - Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.
8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая. - Минск: Тетра Систем, 2012. - 688 с.
9. <http://news.mail.ru/economics/1674595/>

Тузов К.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "АННИНСКОЕ"

Данная статья посвящена анализу технико-экономических показателей на предприятии ОАО «Аннинское». В ней описаны основные задачи и цели анализа, приведена краткая характеристика предприятия. Также предоставлена таблица показателей, характеризующих экономическую деятельность за период 2014-2015 годов. По данной таблице выполнен краткий анализ, показаны его результаты и сделаны выводы, а также выявлены условия повышения производительности труда.

Ключевые слова: *деятельность предприятия, производительность, рентабельность, повышение эффективности, показатели, задачи, цели, заработная плата, результативность, трудоемкость.*

This article is devoted to the analysis of technical and economic indicators of the company ОАО "Anninskoe". It describes the main goals and objectives of the analysis, a brief description of the company. Also provides a table of indicators of economic activity for the period 2014-2015. This table is made a brief analysis of the results and conclusions, as well as the conditions of productivity.

Keywords: *enterprise activity, productivity, profitability, efficiency, indicators, objectives, goals, wages, efficiency, labour.*

Экономическая эффективность - результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Экономически эффективным принято считать такой способ производства, при котором предприятие не может увеличить выпуск продукции без увеличения расходов на ресурсы и одновременно не может обеспечить тот же объем выпуска, используя меньшее количество ресурсов одного типа и не увеличивая при этом затраты на другие ресурсы. Эффективность предприятия характеризуется производством товара или услуги с наименьшими издержками. Она выражается в его способности производить максимальный объем продукции приемлемого качества с минимальными затратами и продавать эту продукцию с наименьшими издержками. Экономическая эффективность предприятия в отличие от его технической эффективности зависит от того, насколько его продукция соответствует требованиям рынка, запросам потребителей.

Эффективность сельскохозяйственного производства - результативность финансово - хозяйственной деятельности хозяйствующего

субъекта в сельском хозяйстве, способность обеспечивать достижение высоких показателей производительности, экономичности, доходности, качества продукции. Критерием данного вида эффективности является максимальное получение сельскохозяйственной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда. Эффективность сельскохозяйственного производства измеряется с помощью системы показателей: производительность труда, фондоотдача, себестоимость, рентабельность, урожайность сельскохозяйственных культур и т.д.

Цель работы - рассмотреть показатели экономической эффективности сельскохозяйственного предприятия на примере ОАО «Аннинское».

Таблица 1 – Основные показатели деятельности организации

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение, + -
1.Выручка от реализации продукции - всего, т.р	158712	150325	-8387
2.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, т.р.	220412	230592	10180
3.Среднесписочная численность работников, чел.	362	328	-34
4.Количество условных эталонных тракторов, шт.	140	116	-24
5.Численность поголовья, гол.:	3001	3046	45
6.Площадь сельскохозяйственных угодий, га	21211	21355	144

Следовательно, по размеру ОАО «Аннинское» по некоторым показателям превышает районные показатели (в 2014 году), а в 2015 году показатели ниже, чем в среднем по району.

Отклонения от среднерайонных данных в большинстве основных показателей, характеризующих размер предприятия незначительны, что подтверждает типичность ОАО «Аннинское» в сравнении с другими предприятиями района.

Рассматривая показатели, приведенные в таблице, можно сделать вывод о том, что выручка от реализации продукции в 2015 г. составила 150325 тыс.руб., что на 8387 ниже уровня 2014 г. Среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве сократилась на 34 человека. Обеспеченность хозяйства тракторами понизилась в 2015 году на 24 и оказалась ниже районных показателей на 0.26 штук (на 44%). Увеличение стоимости основных средств основной деятельности на 10180 т.р. связано с обновлением основных средств. На протяжении 2014-2015 г.г. без изменений не осталась и площадь сельскохозяйственных угодий - увеличилась на 166 га. Увеличилась за исследуемый период на предприятии отрасль животноводства: поголовье крупного рогатого скота повысилось на 45 голов.

По всем вышерассмотренным показателям ОАО «Аннинское» можно отнести к числу крупных сельскохозяйственных предприятий района.

Рассмотрим обеспеченность основными средствами в таблице 2.

Таблица 2 - Обеспеченность организации основными средствами

Показатели	Единицы измерения	Годы	
		2014	2015
1. Среднегодовая стоимость основных средств	Т.р.	220412	230592
2. Всего энергетических мощностей	Л.с.	25861	25992
3. Среднегодовая численность рабочих	Чел.	362	362
4. Фондообеспеченность	Т.р./га.	10.8	10.8
5. Фондовооруженность	Т.р./чел.	608	703
6. Энергообеспеченность	Л.с./га.	1,2	1,2
7. Энерговооруженность	Л.с./чел.	71	79

Проанализировав своевременно состояние сельскохозяйственной деятельности ОАО «Аннинское», можно сделать вывод, что объемы производства продукции в хозяйстве снизились. В 2015 году произошло сокращение стоимости валовой и товарной продукции по отношению к 2014 году, соответственно на 7,1% и 6,4%. Наблюдается рост уровня интенсивности при снижении экономической эффективности интенсификации. Прибыль хозяйством была получена лишь в 2014 году в размере 477,0 тыс. рублей, уровень рентабельности составил 2,7%. В 2015 году окупаемость составила 0,96 рублей.

Использованные источники:

1. 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.
2. Жирнов А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия /А.В.Жирнов //Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126
3. Жирнов А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» - Ульяновск, 2011. С. 58-60
4. Жирнов, А.В. К вопросу о формировании предпринимательской среды в сельском хозяйстве России /А.В. Жирнов //Международный технико-

экономический журнал. -2015. - №6. – С. 35-40.

5. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент социальной ответственности агробизнеса /Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Международная научно-практическая конференция «Инновационное развитие современной науки»: Сборник статей. В 9 частях. - Уфа Республика Башкортостан, 2014. - С.324-326.

Углицких О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»

Бабаджанов А.А.

студент 3 курса

факультет «Учетно-финансовый»

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В ОБЩЕСТВАХ КОНТРОЛЯ И ДИСЦИПЛИНЫ

Аннотация: в данной статье рассматриваются современные модели экономического управления, с точки зрения способа, которым создаются и регулируются финансовые рынки. Обращено внимание на то, что применение властных технологий контроля на основе денежно-кредитной политики приводит дисциплинарные общества к потере темпов экономического роста и затяжным кризисным явлениям, как на финансовых рынках, так и социальной и культурной динамике.

Ключевые слова: инвестиции, экономическое управление, финансовая система, капитал, контроль, транзитивная экономика.

Проблематика финансовых рынков в современных научных исследованиях занимает все большее значение в контексте преодоления последствий глобального кризиса, объяснения причин депрессии и провалов экономической теории. Значение этой проблематики возрастает по той причине, что способы управления финансовыми рынками в условиях патримонального режима накопления определяют модель управления экономическим развитием стран, регионов, а также социальной и культурной динамикой в целом. Необходимо уделить особое внимание специфике функционирования финансовых рынков в странах с транзитивной экономикой. Благодаря такой экономике осложняются последствия дерегулирования хозяйственной деятельности, происходит резкое ухудшение инвестиционного климата, а также обеспечивается институциональная и макроэкономическая неопределенность.

Говоря о механизме инвестирования сбережений в реальный сектор экономики, можно выделить две основные группы причин, которые мешают его осуществлению:

- Первая группа представляет собой упущения современной экономической науки и неразвитую модель монетаристской модели М. Фридмана;

- Вторая группа заключается в технологиях власти, принуждающих к труду и поощряющих потребление, благодаря которым общество в среднесрочной и долгосрочной перспективе получает положительную динамику экономического развития. Поэтому налаживание механизма инвестирования должно осуществляться с помощью современной модели экономического управления, которая учитывала бы специфику финансовых рынков, находящихся на разных уровнях развития производительных сил и производственных отношений.

Проблемы ликвидности и развития финансовых рынков обусловлены технологиями выработки, принятия и реализации властных решений как в странах с транзитивной экономикой, так и в странах с развитой постиндустриальной экономикой. Управление как и любой другой вид экономической деятельности представляет собой элемент любого хозяйственного преобразования. Это говорит о том, что в модели экономического управления суммируются две серии событий – технология власти и экономическое развитие общества. Функции управления между ними разделены таким образом, что власть, с одной стороны - это производная от экономического развития, главным структурным элементом которой являются финансовые рынки, а с другой - экономическое развитие определяется технологией выработки и реализацией властных решений.

Состояние экономики – это один из ресурсов политической власти, созидающий в условиях роста производства и потребления и разрушающий при спаде. Реальная проблема заключается не в том, произойдут ли изменения в денежных системах, а в том, понимаем ли мы что подразумевается под такими системами. Любая денежная система значительно облегчает процессы обмена результатами между людьми. Тип денег, который используется в обществе, способ, каким управляются финансовые рынки, отражает ценности и отношения в обществе, поощряет или противодействует им, пробуждая специфические коллективные чувства и задавая образцы поведения. Конъюнктура и динамика современных финансовых рынков обуславливает потребность в создании такой модели экономического управления, при которой технологические инновации и реализация властных технологий образовывали бы серии событий, задающих устойчивое развитие общества. Понимание происходящего, и своевременное определение проблемы до ее возникновения, позволяет обществу обрести уверенность в завтрашнем дне, не спекулируя только на одном потребительском буме, стимулируемом кредитами и ведущим к обнищанию населения в случае девальвации национальной валюты или дефолта. Однако для достижения этих целей недостаточно понимать определение общества - как капиталистическое население с частной собственностью.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что для определения способа наиболее эффективной мобилизации ресурсов в условиях кризиса и послекризисного восстановления необходимо анализировать взаимосвязанные события на финансовом рынке, в денежно-кредитной и политических системах, раскрывающие сущность экономического управления в области применения властных технологий принуждения к труду и поощрения потребления.

Использованные источники:

1. Абрамов А., Радыгин А. Финансовый рынок России в условиях государственного капитализма // Вопросы экономики. – 2007.- №6. – С. 28 – 44.
2. К созданию институциональной политической экономики / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. - №3. – С. 17 – 24.
3. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки / А. Кирман, Д. Коландер, Г. Фельмер и др. // Вопросы экономики. – 2010. - №6. – С.17.

Углицких О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»

Бабаджанов А.А.

студент 3 курса

факультет «Учетно-финансовый»

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

**ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО
ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ**

Аннотация: в данной статье представлены две основные модели финансового рынка, а также рассмотрена структура современного финансового рынка России.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансы, финансовые ресурсы, мировой финансовый рынок, мобилизация капитала, инвестиции.

Первые упоминания о финансовом рынке зародились еще в XVI веке. Первое торговое учреждение, напоминавшее современную биржу появилось в Антверпене (Голландия). Эта учреждение возникло на основе развития торговли перцем, который довольно часто выступал в роли денежных средств и цены, тем самым регулируя весь товарный рынок. Вслед за антверпенской биржей появилась амстердамская. На ней обращались первые ценные бумаги, выпущенные для финансирования государственного бюджета, и дивиденды по ним выплачивались тем же перцем. Финансовый рынок, а также его составные части: фондовый, вексельный, валютный срочный и прочие рынки

формировались постепенно и развивались из обычной торговли.

В современных условиях инновационного развития, одним из основных конструктов, определяющих развитие современной России, является финансовый рынок. По сути, финансовый рынок представляет собой систему отношений, возникающих в процессе обмена экономических благ с применением денежных средств в качестве актива-посредника. На финансовом рынке происходят операции с денежными средствами, например: мобилизация капитала, предоставление кредита, размещение финансовых средств в банках. Необходимо отметить, что совокупность спроса и предложения на капитал всех агентов российского рынка кредиторов и заемщиков представляет собой мировой финансовый рынок.

В истории финансовых рынков выделяют две основные модели:

- 1) Финансовая система, ориентированная на банковское финансирование (континентальная модель);
- 2) Финансовая система ориентированная на рынок ценных бумаг и систему институциональных инвесторов (англо-американская модель). Для данной системы характерны пенсионные фонды, страховые компании и инвестиционные фонды.

Для континентальной модели характерен довольно высокий уровень концентрации акционерных капиталов при небольшом количестве акционеров и непубличного размещения ценных бумаг.

Англо-американская модель, напротив характеризуется открытым размещением ценных бумаг и значительным развитием вторичного рынка.

С конца XX века финансовые рынки многих европейских стран приобретали черты англо-американской модели, тем самым происходило сближение данной модели с континентальной.

Современный финансовый рынок представляет собой совокупность национальных и международных рынков. Основной функцией финансового рынка является накопление и перераспределение денежных капиталов при помощи таких учреждений, как: банки, пенсионные и страховые фонды, валютные фонды и т.д. Главным регулятором финансового рынка является ЦБ РФ.

В структуру финансового рынка входят: кредитный рынок, валютный рынок, рынок ценных бумаг, рынок инвестиций и страховой рынок. В области кредитно-финансовых рынков определяются направления перераспределения активов и наиболее сферы для привлечения финансовых ресурсов.

Говоря о функциях финансового рынка в целом, мы можем выделить следующие блоки: движение капитала в отраслях, содействие воспроизводственному процессу, мобилизационный «аккумулятор» денежных средств, совершенствование экономики. На рис. 1 более подробно представлены функции финансового рынка, которые объединяют его 4 основных сектора: государственный сектор, коммерческие предприятия, финансовые посредники и домохозяйства.

Рисунок 1 – Детализированные функции финансового рынка в современной России



Необходимо отметить, что основной компонентой финансового рынка являются национальные банки, которые определяют процентную ставку, тем самым, непосредственно влияя на стоимость национальной валюты. Следующими значительными институтами являются фондовые и валютные биржи, а также коммерческие банки. Именно они определяют степень развития финансового рынка современной России.

Финансовые рынки современной России можно разделить на несколько основных сегментов:

- рынок облигаций (Bond Market) – рынок различного рода обязательств от корпоративных до государственных, с различными сроками исполнения;
- товарный рынок – рынок на котором осуществляется продажа сырья и «биржевые» товары;
- фондовый рынок (Stock Market) – на котором осуществляется операции с акциями по первичному размещению (IPO) и их вторичному распределению;
- международный валютный рынок Форекс (currency), на котором осуществляются валютообменные операции, как в режиме (OTC), так и на централизованных регулируемых биржах (ETM);
- рынок Деривативов (Derivatives Market) – представляет собой рынок финансовых инструментов, стоимость которых показывает производную от стоимости и характеристик других финансовых инструментов.

Все вышеуказанные финансовые рынки связаны между собой движение капиталов и соответственно оказывают сильное влияние друг на друга.

Каждому виду из финансовых рынков присущи свои особенности формирования механизма обеспечения взаимосвязи отдельных элементов

рынка, однако принципиальные основы механизма функционирования рынков имеют общий характер. Исходя из концепции эффективности рынка, выделяют три уровня этой эффективности:

1) Уровень, характеризующий низкую степень эффективности рынка, отражает ситуацию, ценообразование на основные финансовые инструменты опираются на их динамику предшествующего периода;

2) Уровень средней степени эффективности рынка присутствует, когда ценообразование на основные финансовые инструменты, кроме информации об их динамике в предшествующем периоде, кроме информации об их динамике в предшествующем периоде, отражает и другую опубликованную общедоступную информацию;

3) При уровне, характеризующем максимальную степень эффективности рынка, процесс ценообразования основывается не только на общедоступной, но и неопубликованной информации, а также на следствиях ее фундаментального анализа.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в современной России механизм финансового рынка направлен на формирование и стабилизацию его равновесия, которое достигает за счет взаимодействия его элементов. Довольно часто это равновесие достигается за счет саморегуляции финансового рынка и частично за счет государственного. Тем не менее, в реальной практике абсолютное равновесие финансового рынка, то есть полная сбалансированность его элементов, достигается крайне редко и на довольно короткий промежуток времени.

Использованные источники:

1. Новиков В.С., Оганесян Л.Л. К вопросу о виртуализации экономики: содержательный аспект // Экономика и предпринимательство. 2012. №1(24).
2. Ткачева Е.Н. Проблема поиска партнеров и инициации связей между ними в виртуальных организациях // Бизнес в законе. 2009. №3. С. 235-238.
3. Финансовый рынок (Электронный ресурс). URL: <http://www.fxcompany.ru/analytics/glossary/otvet10.php>

Углицких О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»

Еремина А.А.

студент 3 курса

факультет «Учетно-финансовый»

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ И МЕСТО СТРАХОВОГО РЫНКА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

В данной статье рассматривается роль рынка страховых услуг в современном мире, а также функции и структура данного рынка. В работе

рассматриваются различные подходы к определению рынка и составляющие его.

Ключевые слова: страховой рынок, институциональная структура, территориальная структура, отраслевая структура, функции рынка страховых услуг.

THE ROLE AND PLACE OF INSURANCE MARKET THE COUNTRY'S ECONOMY

This article examines the role of the insurance market in the world today, as well as the functions and structure of the market. The paper discusses various approaches to the definition of the market and its components.

Keywords: insurance market, the institutional structure, territorial structure, branch structure, function of the market of insurance services.

В современном мире страхование является стратегически важным объектом в экономике. Рынок страхования, обеспечивая большую часть инвестиций, освобождает государственный бюджет от расходов на возмещение убытков. Так, страхование выполняет особую функцию – социальную, то есть дает гарантию населению страны при решении различных проблем общества.

Страховой рынок - это сфера формирования спроса и предложения на страховые услуги. Он выражает отношения между различными страховыми организациями (страховщиками), предлагающими соответствующие услуги, а также юридическими и физическими лицами, нуждающимися в страховой защите (страхователями). Страхование является специфической рыночной сферой, которая существует в единстве с товарным рынком, является его разновидностью и развивается в рамках общих законов.

Если же рассматривать рынок страховых услуг в широком смысле, то необходимо отметить, что данный рынок представляет собой систему экономических отношений по поводу различных страховых продуктов. Так, рынок страховых услуг обеспечивает взаимодействие между субъектами рыночных отношений, а также их партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги.

Страховой рынок занимает особое место во всей системе финансовых рынков, это обусловлено двумя основными обстоятельствами. Во-первых, существует потребность населения в страховой защите, что связывает его с социально-экономической сферой общества. Во-вторых, страховой фонд в целом имеет денежную форму организации, что приводит к взаимодействию его с финансовым рынком. Место страхового рынка в финансовой системе обусловлено как ролью различных финансовых институтов в финансировании страховой защиты, так и их значением как объектов размещения инвестиционных ресурсов страховых организаций и обслуживания страховой, инвестиционной и других видов деятельности. Рынок страховых

услуг взаимосвязан с финансами населения, финансами предприятия, государственными финансами и другими субъектами экономики.

Структуру данного вида рынка можно рассматривать в трех аспектах: институциональном, территориальном и отраслевом. Институциональная структура представляет собой взаимосвязанную систему, состоящую из трех элементов: страховщики, страхователи и страховые агенты. Страховые агенты занимаются продажей страховых полюсов, они занимаются составлением определенных договоров страхования и иногда также выплачивают страховое возмещение. Территориальная структура отличается разделением на международный, национальный и региональный рынки. Отраслевая же структура определяет рынок личного страхования, имущественного страхования, а также страхования ответственности и др.

Так, страховой рынок выполняет множество функций, которые между собой взаимосвязаны:

- компенсационная (возвратная) – является главной функцией, поскольку без нее институт страхования не существовал бы;
- накопительная (сберегательная) – обеспечивается страхованием жизни;
- распределительная – выражается в формировании и распределении страхового фонда;
- предупредительная – определяется предупреждением страхового случая и уменьшению ущерба от него;
- инвестиционная – реализуется через размещение временно свободных денежных средств в недвижимость, ценные бумаги и др.

Данные функции показывают разносторонность деятельности рынков страховых услуг, а также определяют эту особую сферу денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает специфическая услуга – страховая защита, формируются предложение и спрос на неё.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что страховой рынок представляет собой совокупность отношений между его субъектами по поводу формирования за счет определенных целевых взносов. Экономическая категория страхования проявляется в практике хозяйствования в качестве одного из методов формирования и использования страхового фонда.

Необходимость существования рынка страхования определяется тогда, когда государство не имеет возможности регулировать финансовые ресурсы хозяйствующих экономических субъектов, таких как предприятия, организации, общества и физические лица. Так, определенная обособленность хозяйств создает условия для страховой защиты с помощью системы страхового рынка.

Использованные источники:

1. Басовский, Л.Е. Экономическая теория: учебник / Басовский Л.Е. - М.: ИНФРА-М, 2013. — 224 с.
2. Райзберг, Б.А. Курс экономики: учебник / Райзберг Б.А. - 5-е изд., переаб.

Углицких О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»

Еремина А.А.

студент 3 курса

факультет «Учетно-финансовый»

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

СОВРЕМЕННЫЙ КРЕДИТНЫЙ РЫНОК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

В данной статье рассматривается, в целом, структура финансового рынка, то есть три его составляющих, а также основные его функции, которые и определяют актуальность и важность рассматриваемой темы. Описаны также главные особенности денежного рынка, рынка капиталов и рынка производных финансовых инструментов.

Ключевые слова: финансовый рынок, денежный рынок, рынок капиталов, рынок производных финансовых инструментов, сектор финансового рынка.

STRUCTURE AND KEY FEATURES OF FINANCIAL MARKET FEATURES OF THE FINANCIAL MARKET IN RUSSIA

This article describes, in general, financial market structure, that is, three of its components, as well as its main function, which define the relevance and importance of the topic. Also described the main features of the money market, capital market and the derivatives market.

Keywords: financial market, money market, capital market, derivatives market, the sector of the financial market.

Финансовый рынок является важной составляющей, как национальной экономики, так и мировой экономики. Финансовый анализ - это рынок, на котором осуществляется перераспределение свободных денежных капиталов и сбережений между различными субъектами экономики путем совершения сделок с финансовыми активами. Понятие «финансовый рынок» является комплексным и обобщенным, то есть оно в себе включает различные сегменты, но которые, в свою очередь, взаимосвязаны между собой. На практике же данное понятие объединяет систему различных видов финансовых рынков, а также их участников.

Таким образом, финансовый рынок – наиболее важная составляющая экономического рынка, в целом. По мнению экспертов, сущность данного вида рынков заключается в объединении экономических отношений и

многообразных экономических институтов. Финансовый рынок предназначен для установления непосредственных контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов.

Финансовый рынок имеет три основных сегмента: денежный рынок, рынок капиталов и рынок производных финансовых инструментов.

Денежный рынок является наиболее крупным, на нем совершаются сделки с активами в ликвидной форме, которые могут быть использованы в качестве средства платежа для погашения разнообразных обязательств. На рынке капиталов принимаются решения по поводу перераспределения свободных финансовых ресурсов и вложения их в наиболее выгодные проекты, но при этом с минимальным уровнем риска. Так, на данном рынке преобладают долгосрочные операции. На рынке производных финансовых инструментов совершаются любые сделки, в результате чего происходит одновременное возникновение финансового обязательства у одной организации и долевого инструмента у другой компании.

Финансовый рынок в разных странах имеет свои особенности. Так, в России существуют следующие основные отличия финансового рынка от других стран:

- резкая дифференциация степени развитости по регионам;
- ограничение по номенклатуре используемых инструментов;
- преимущественное положение коммерческих банков на финансовом рынке как основных агентов;
- недостаточная готовность по экономическому потенциалу самих коммерческих банков к работе на активном финансовом рынке;
- узость финансового рынка, обусловленная его двумя секторами - рынком иностранной валюты (доллары США) и эмиссионных ценных бумаг (государственных краткосрочных и долгосрочных обязательств).

Кредитный рынок — наиболее крупный сегмент финансового рынка в современных рыночных экономиках, так как именно кредитные отношения — основной механизм, движущий и ускоряющий рыночную экономику в целом.

С помощью кредитного рынка происходит накопление, распределение и перераспределение заемного капитала между сферами экономики в процессе воспроизводства, когда высвобождается денежный капитал. Так, он направляется туда в виде ссудного капитала через рынок, а затем вновь возвращается. Сущность кредитного рынка не зависит от того, какой денежный капитал используется на нем: собственный или чужой, аккумулированный, то есть не имеет значения, ведет ли банкир свое дело лишь при помощи собственного капитала или только при помощи капитала, депонированного у него.

Важная роль его как составляющего финансового рынка заключается в объединении мелких, разрозненных денежных средств, что позволяет рынку активно воздействовать на концентрацию и централизацию производства и капитала. Денежный капитал накапливается, в основном, в виде денежного

ссудного капитала, в связи с чем это накопление важно не само по себе как обособленный процесс, а прежде всего с точки зрения его воздействия на весь ход воспроизводства.

Накопление денежного капитала с макроэкономической точки зрения тесно взаимодействует с реальным накоплением. Известно, что денежный капитал в основном формируется за счет сбережений населения, а их размеры играют значительную роль в образовании доли капиталовложений в валовом национальном продукте страны.

Таким образом, финансовый рынок России совершенно не похож на другие. Он имеет свои особые черты, непохожие на другие рынки. Финансовый рынок является неотъемлемой частью как национальной экономики, так и, в целом, мировой экономики. Три составляющих финансового рынка выполняют функции присущие только им, именно поэтому данная тема настолько важна в современном мире.

Использованные источники:

1. Басовский, Л.Е. Экономическая теория: учебник / Басовский Л.Е. - М.: ИНФРА-М, 2013. — 224 с.
2. Райзберг, Б.А. Курс экономики: учебник / Райзберг Б.А. - 5-е изд., переаб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 124.

Угримова С.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»

Шутова М.Е.

магистрант, 1 курс, гр. ИМЗМО 11

*факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
Донской государственный технический университет*

Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей воздействия факторов, влияющих на процесс принятия управленческих решений и на их эффективность в современных условиях экономики.

Ключевые слова: факторы, принятие управленческих решений, лицо, принимающее решения, эффективность.

Abstract: The article investigates the characteristics of the impact of factors affecting the process of management decision-making and on their effectiveness in the current conditions of the economy.

Key words: factors, managerial decision making, face decision-making effectiveness.

Среди проблем современного менеджмента основными на данном этапе

развития современной предпринимательской среды в России являются исследование особенностей воздействия факторов, оказывающих непосредственное влияние на процесс принятия управленческих решений.

Воздействие элементов внешней и внутренней среды на принятие управленческого решения обуславливает необходимость исследователя во всестороннем анализе данной проблемы. Вся управленческая деятельность невозможна без принятия управленческих решений, поскольку ни одна функция управления не может быть исполнена, не применяя такого решения. От принятия качественного и правильного решения зависит эффективность деятельности всего предприятия в целом, учитывая что разработка и принятие эффективного управленческого решения позволит достичь организации высокую конкурентоспособность.

Принятие результативных управленческих решений является актуальной проблемой, так как постоянно меняются условия внешней и внутренней среды, и возрастает сложность управленческих проблем. Целью данного исследования является определения особенностей воздействия факторов, влияющих на процесс принятия управленческих решений. Проанализируем основные факторы, которые влияют на процесс принятия решений и его эффективность.

В первую очередь, это, безусловно, факторы внешней среды, или «Объективные факторы», которые можно разделить на макросреду и микросреду. Причем, следует отметить, что они оказывают как прямое, так и косвенное воздействие. В группу факторов прямого воздействия входят технологические факторы, фактор конкуренции, факторы поставщиков и потребителей и т.д. В эту группу включены такие важные обстоятельства, как собственные экономические и технические возможности лица, принимающего решение (ЛПР). К факторам косвенного воздействия относятся экономические, нормативно-правовые, политические и природные явления и процессы, которые оказывают значительную роль в процессах принятия решений, связанных с такими ключевыми моментами, как расположение предприятия, технологии производства, качество изготовленной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, способы доставки продукции или товаров. Все факторы внешней среды взаимосвязаны, причем степень их взаимосвязанности зависит от величины силового воздействия, с которой изменение одного фактора воздействует на другие. Наиболее сильным является взаимосвязанность ценовых факторов: повышение цен на ресурсы приводит к росту цен на продукцию, снижению спроса и объема сбыта. Взаимосвязанность факторов также значительна для мирового имеющего глобализационный и единый характер. Под сложностью внешней среды понимается число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора.

Далее рассмотрим внутренние или «Субъективные факторы». В данную группу входят: факторы рабочей силы, личностные характеристики ЛПР,

ресурсы, культура и структура организации. Эта группа факторов составляет характеристику личности ЛПР как управленца: профессиональный, что подразумевает высокий уровень образования, профессиональную квалификацию, достаточный опыт работы, организаторские способности, дисциплинированность, духовный, социально-психологический, определяемый индивидуально-личностными характеристиками и интеллектуально-познавательными качествами.

В качестве значимых угроз следует выделить то, что в сложившихся непростых экономических условиях российской экономики, имеющих выраженный характер кризисных явлений, обусловленных санкционной политикой, в процессе принятия управленческих решений могут возникнуть проблемы непредсказуемости среды принятия решений.

При этом, применение сложившихся методов уже не гарантирует на стратегическом уровне управления должного эффекта решения управленческих проблем.

В этой связи представляется необходимым в процессе разработки и принятия управленческих решений на всех уровнях управления учитывать особенности воздействия всех значимых для бизнес-процесса факторов в целях осознания последствий их влияния на развитие компании.

Профессиональный менеджер должен обладать абсолютным умением анализировать ситуацию и уметь прогнозировать все возможные результаты своих решений.

В современной практике принятия управленческих решений факторы могут оказывать влияние на абсолютно все функционирующие службы предприятия (рисунок 1).



Рисунок 1 – Факторы воздействия на принятие управленческого решения

Анализ влияния факторов на принятие управленческих решений, выбор его наиболее оптимального варианта позволят усовершенствовать механизм разработки и принятия управленческих решений. Рычагом оптимизации в этом случае может выступить своевременный мониторинг последствий влияния групп факторов по каждому направлению.

Принятие эффективных управленческих решений в кризисных

условиях должно основываться, прежде всего, на использовании комплексного подхода к оценке и анализу всех процессов в экономической системе хозяйствующего субъекта, что позволит интегрировать влияние объективных и субъективных факторов к процессу принятия и разработки управленческих решений в современных условиях экономики России.

Таким образом, качество и эффективность разработанных и реализованных решений позволит увидеть, насколько удалось достичь поставленной цели. А для того, чтобы повысить эффективность решений необходимо знать и управлять факторами, которые влияют на их реализацию.

Использованные источники:

1. Колган Е.А. Эффективность управленческих решений. // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания, 2012, №13. С. 111-114.
2. Кузьмин М.Ю. Факторы качества в концепции разработки и принятия управленческих решений. // МИР (Модернизация, Инновация, Развитие), 2012, №9. С. 118-120.
3. Ульянова Н.А. Факторы, влияющие на разработку и принятие управленческих решений. // Educatio, 2015, № 4(11)-1. С. 114-117.

Фадеева Ю.Ю.

студент 2 курса

«Институт Экономики и Управления»

Овчинникова И.В.

научный руководитель, старший преподаватель

Кузбасский Государственный Технический Университет имени

Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье я рассмотрю понятие бухгалтерского учета, сущность экономической безопасности, а также роль бухгалтерского учета в системе экономической безопасности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, экономическая безопасность, система, эффективность, учетная политика.

Абсолютно каждый субъект экономических отношений в особой степени пытается сохранить и сделать более сильной свою экономическую безопасность всеми допустимыми и разрешенными методами. Каждая проблема экономической безопасности продиктована изменением обстоятельств функционирования экономических субъектов. Определение самой сути экономической безопасности организации, системы ее обеспечения, объекта и субъекта системы является основой разработки концепции обеспечения экономической безопасности организации, началом

исследований в сфере создания механизмов оценки и мониторинга экономической безопасности организации и мер по ее обеспечению [2]. Экономическая безопасность - основа разумного поведения в условиях рыночных рисков. Экономическая безопасность организации является состоянием защищенности ее экономических интересов от внешней и внутренней угрозы, которое обеспечивает осуществление миссии, целей ее создания, а также максимизацию получаемой прибыли и устойчивость ее дальнейшего роста. Экономическую безопасность можно охарактеризовать как совмещение таких экономических и правовых условий хозяйствования, эффективности использования ресурсов, обеспечивающие стабильное функционирование организации в настоящее время и в будущем. Достижение наибольшей эффективности экономической безопасности организации происходит за счет ликвидации внешних и внутренних угроз, которые вызваны рисками, а также грамотного и результативного управления. Учет как элемент системы экономической безопасности организации является главным процессом при обработке, проверке и систематизации данных фактов хозяйственной жизни. Функциональная структура экономической безопасности включает в себя научно-техническую безопасность, информационную безопасность, интеллектуальную безопасность, финансовую безопасность, инвестиционную безопасность, безопасность внешнеэкономической деятельности и т.п. Создание характерных признаков экономической безопасности предпринимательской деятельности предприятий выявило потребность более совершенного концептуального подхода к финансовому, налоговому, бухгалтерскому и управленческому учету, экономического анализа и внутреннего контроля. Основа экономической безопасности предприятия – бухгалтерская информация. Следовательно, бухгалтерский учет на предприятии - это очень важный этап в работе предприятия, поскольку в будущем от него будет зависеть эффективное функционирование предприятия, а также и его безопасность [1]. Основная цель бухгалтерского учета - предоставление людям в определенный срок точной, полезной и необходимой информации, которая очень важна для принятия ими деловых и эффективных решений. Финансовая информация, которая формируется в рамках бухгалтерского финансового учета, не представляет собой коммерческой тайны, она открыта для опубликования [5]. Необходимо качественную систему информационного обеспечения процесса управления формировать на стадии создания организации. Система бухгалтерского учета обязана показывать специфику работы предприятия, быть приспособленной к его определенным информационным нуждам. Когда предприятие находится в процессе деятельности, тогда руководству необходимо наблюдать за работой бухгалтерии и во время исправлять задачи, которые решаются для обеспечения экономической безопасности бизнеса, а также его эффективного развития. Создание качественной информации возможно только в условиях непосредственной связи бухгалтерии и

структурного подразделения организации, следовательно, руководству необходимо привести в порядок установления горизонтальных связей, движение информации между структурными подразделениями и бухгалтерией.

Существуют следующие источники угрозы экономической безопасности организации, которые формируются в системе ее бухгалтерского учета:

- порядок внутреннего регулирования бухгалтерского учета в организации (Положение о бухгалтерской службе, учетная политика для целей бухгалтерского, управленческого и налогового учета, форма бухгалтерского учета);

- работа учетной системы (сбор первоначальных учетных сведений, создание учетных регистров, защита и хранение бухгалтерских данных, отображение бухгалтерской отчетности);

- несоблюдение требований законодательства Российской Федерации;

- аппарат организации (руководящий состав, персонал бухгалтерской службы, прочие кадры) [4].

Рисками в бухгалтерском учете можно управлять, то есть подготавливать и выполнять мероприятия с целью снижения угрозы неверного решения и сокращения возможных отрицательных результатов негативного развития явлений в ходе осуществления утвержденных резолюций. Результативное построение бухгалтерского учета дает возможность достаточно уменьшить угрозу экономической безопасности. Специфика построения бухгалтерского учета в организации, прежде всего, находит свое отражение в учетной политике. Учетная политика предприятия, а также приказы, распоряжения и другие локальные нормативные документы организации образуют нижнюю ступень управления бухгалтерским учетом [3]. Продуктивность учетной политики, таким образом, в большей мере зависит от четкости формулировки ее элементов, отображающих систему ведения бухгалтерского учета, управления и налогообложения на предприятии. Одним из важных элементов экономической безопасности организации является внутренний контроль, определяющий законность, рациональность, результативность процедур хозяйственной деятельности малого бизнеса.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что слаженная система бухгалтерского (финансового) и управленческого учета дает возможность своевременно определять проблемы и соответствующе изменять функционирование предприятия до того момента, когда возникающие проблемы перейдут в кризисную ситуацию и негативно отразятся на экономической безопасности предприятия, обеспечивать стабильную и результативную деятельность предприятия. Составление полноценной и подлинной информации в целях эффективного управления, содействует обеспечению экономической безопасности на уровне хозяйствующего

субъекта.

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" (от 28.11.2011г. №339-ФЗ).
2. Федеральный закон "О безопасности" (от 28.12.2010г. №390-ФЗ).
3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации" (в ред. от 08.11.2010 №144н).
4. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М.: Осъ-89, 2007. 208 с.
5. Овчинникова Ирина Васильевна Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа Кемерово , 2016 424 с. [<http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=91362&type=utchposob:common>]

*Фаркашди С.А.
студент-магистр
Международный Финансовый Факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ASSESSMENT ON HUNGARY JOINING THE EUROZONE

Hungary, my home country, has joined the European Union on the 1st of May, 2004. A long time has passed since then, with both positive and negative aspects, challenges and solutions, stagnation and growth. Many people argue about the European Union being a healthy, well-working mechanism, but in my opinion one thing can be said for sure: Hungary has gained more than it lost from the integration with the European Union. I could not help but notice, however, that Hungary has not yet adopted the common currency, Euro, although it has an obligation to do so. In the course of my scientific research project I have evaluated, how reasonable would it be for Hungary to adopt the Euro, its pros and cons and when should it be done, if ever.

The results of my research were the following. From its beginnings, the flaws in the design of the common currency were pointed out by a number of economists. And indeed, this common currency is very far from being perfect. So it comes as no surprise that according to many experts, after more than 10 years as a member of the European Union, Hungary is still in no hurry to adopt the euro as it is enjoying the "advantages" of being outside the 18-country group. [2] Hungary still uses its currency, the forint but now a move to the single currency is no longer of "immediate interest," according to the Hungarian government's international spokesperson, Zoltan Kovacs. [2] As many experts note, not being members of the euro zone at the moment has advantages for the country. Taxation policies really

help the economy, and the government is trying to utilize that for the best in policy making. Thus, joining the Eurozone is not an immediate interest of the country, because the economy, the structures that are running need to be up to a standard that would make it beneficial for the country to join. Government officials point out that there is currently no fixed target date for the country to join the euro area. Currently the Hungarian forint market is a very liquid fast-moving market. One can exchange his euros and dollars into forint very easily, even in big sizes. So, personally, I don't see it having a huge impact, if Hungary would to change into Euros. In my opinion, the country should wait for a more optimal period and use the advantages of having a personal, own currency for its own good. Hopefully, this way it will be less harmed by economic and financial fluctuations and can continue the positive growth tendency it has started in 2014.

Использованные источники:

1. Adam, C. Orbán: Hungary will not adopt the euro for many decades to come. www.hungarianfreepress.com, 03.06.2015
2. Cosgrave, J. Hungary in 'no rush' to join the euro. www.cnb.com, 01.12.2014

*Фаррахетдинова А.Р., к.э.н.
доцент*

*Гильманова Х.А.
студент 5-го курса*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрено понятие нормирования оборотных средств, основные методы расчета, проведен расчет норматива оборотных средств для двух условных предприятий.

Ключевые слова: оборотные средства, нормирование оборотных средств, оптимальная норма запасов.

Актуальность темы заключается в том, что потребность предприятия в оборотных средствах определяется при составлении финансового плана. В индустриально развитых странах движение денежных потоков планируется очень тщательно, платежные календари соблюдаются достаточно точно. Это позволяет нормировать все элементы оборотных средств.

Под нормированием оборотных средств подразумевается эргономичное использование хозяйственных средств конкретной организацией. Суть нормирования можно выразить, как разработка нормативов использования основных средств, требуемых для составления регулярного минимума запасов, способных обеспечить оптимальную работу организации.

Если говорить об уровне планирования оборотных средств условно разделяется на ненормируемые средства и нормируемые. К ненормированным можно отнести готовые к сбыту отгруженные товары,

любую задолженность дебиторского характера, имеющиеся деньги и так далее, а к нормированным – оборотных средств, выраженные в запасах производственного характера.

Сегодня для нормирования оборотных средств предприниматели могут применять один из известных методов:

1. Аналитический метод берет за основу полученные по факту данные о совокупной сумме оборотных средств за определенный временной промежуток. Анализ помогает выявить ненужные запасы, а также запасы, являющиеся излишними, вносятся корректировки в действующие условия снабжения предприятия и производства. Полученный в ходе проведенных вычислений результат и становится нормативом ОС на предстоящий период. Рассматриваемый метод имеет место быть только, если не предстоят значимые изменения в уже действующих условиях работы организации и в объемах средств, которые были внесены в запасы, а также материальные ценности.

2. Коэффициентный метод заключается в расчетах нормы, проводимых посредством осуществления определенных корректировок финансовых показателей нормативов предшествующего временного периода. Применяемые показатели должны учитывать ассортиментные сдвиги, изменение производственных объемов, процессов оборачиваемости оборотных средств и так далее.

3. Прямой метод заключается в расчете суммы оборотных средств каждого вида товарно-материальных ценностей. В результате сложения итогов, полученных по каждому элементу, и определяется интересующий норматив. Прямой метод сегодня считается предельно точным, поэтому большинство бизнесменов пользуются именно им для подсчета норматива. Единственным его недостатком можно считать трудоемкость подсчетов.

Нормирование оборотных средств помогает определить оптимальную норму запаса для каждого из видов нормируемых материалов, установить нормативы по конкретной части оборотных средств и просчитать суммарный норматив оборотных средств, которые нужно нормировать.

Норма оборотных средств указывает на минимальное количество запасов товарно-материальных ценностей, рассчитываемое в днях запасов или процентах к установленной базе. В подавляющем числе случаев нормирование просчитывается отдельно для определенного временного промежутка, однако действовать оно может или более отведенного срока.

Особенности различных элементов оборотных средств определяют специфику их нормирования. Рассмотрим способ нормирования оборотных средств по остаткам готовой продукции на складе.

Рассчитаем норматив оборотных средств по остаткам готовой продукции для предприятия ООО «Электросервис». Исходные данные по предприятию представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет норматива оборотных средств

№	Наименование видов готовой продукции	Норма оборотных средств	Себестоимость данного вида продукции, тыс.руб.	Уд.вес себестоимости данного вида в общем объеме готовой продукции, %	Процентное число (гр.3*гр.5)
1	2	3	4	5	6
1	Заказ № 1	9	3735,59	65,0	585,0
2	Заказ № 2	7	1385,04	24,1	168,7
3	Заказ № 3	8	68,96	1,2	9,6
4	Заказ № 4	6	413,79	7,2	43,2
5	Товары народного потребления	20	143,68	2,5	50,0
6	Итого	X	5747,06	100	856,5

1. Рассчитаем среднюю норму оборотных средств, для чего:

а) определим удельный вес себестоимости каждого вида продукции в общем объеме готовой продукции, в % (гр.5);

б) установим процентные числа по каждому виду продукции, а также в целом по предприятию (гр.6);

в) рассчитаем среднюю норму оборотных средств по всей продукции, для чего полученное процентное число разделим на 100:

$$856,6 : 100 = 8,565 \text{ дня.}$$

2. Рассчитаем норматив оборотных средств:

$$(5747,06 : 360) * 8,565 = 137 \text{ тыс.руб.}$$

Совокупный норматив оборотных средств равен сумме нормативов по всем их элементам.

Предприятия имеют возможность управлять и ненормируемыми оборотными средствами. Для этого необходимо совершенствовать систему кредитования и расчетов.

Рассмотренный выше способ определения потребности предприятия в оборотных средствах используется, как правило, на крупных промышленных предприятиях. На средних и малых предприятиях для расчета можно использовать упрощенный подход.

В самом общем виде норматив оборотных средств может быть определен как произведение ежедневного расхода денежных средств на период связывания капитала, который складывается из времени хранения сырья и материала на складе за минусом срока оплаты поставщикам, времени производства, времени хранения готовой продукции и срока платежа потребителя. Потребность в оборотном капитале определяется как произведение ежедневного расхода денежных средств (средний показатель затрат на материалы, заработную плату и накладные расходы) на период связывания капитала.

Рассчитаем потребность в оборотном капитале для малого предприятия ООО «Вектор». Исходные данные по предприятию представлены в таблице 2 и 3.

Таблица 2 - Ежедневный расход денежных средств

Наименование расхода	Сумма расхода в день, руб.
Расходы на материалы	100 000
Расходы по заработной плате	20 000
Накладные расходы	4 000
Итого	124 000

Таблица 3 - Период связывания капитала (дни)

Наименование	Дни, кол-во
Срок оплаты поставщиков	14
Срок хранения материалов	20
Производство	10
Хранение готовой продукции	4
Срок платежа потребителя	25
Итого	45

Тогда, потребность в оборотном капитале равна: 124 000 руб. * 45 = 5580000 руб.

Таким образом, экономически обоснованный норматив оборотных средств позволяет организовать оборотные средства таким образом, чтобы в процессе их использования каждый рубль, вложенный в оборот, обеспечивал максимальную отдачу. Этот норматив дает возможность проанализировать состояние и уровень использования оборотных средств, обеспечить систему контроля за ними и нормальную хозяйственную деятельность промышленного предприятия при условии постоянных источников покрытия оборотных средств.

Нормирование оборотных средств способствует:

- выявлению внутренних резервов;
- более быстрой реализации продукции;
- сокращению длительности производственного цикла.

Использованные источники:

1. Белый, Е.М. Экономика предприятия : учебное пособие / Е.М. Белый, Ю.С. Алексеев, Л.Ю. Зимина, А.А. Байгулова. — М. : Издательство «Русайнс», 2015. — 172 с.
2. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия) : учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. — 10-е изд., стер. — М. : КНОРУС 2016. — 416 с.
3. Даутова Д.Р. Запольских Ю.А. Сущность управления оборотным капиталом предприятия [Текст] / Д.Р.Даутова, Ю.А.Запольских // Наукоеведение. – 2015. -№3. – с.15-19.
4. Фаррахетдинова А.Р., Камалова Г.Ф. Оптимизация расходов СПК «Марс» за счет инвестиций в основные фонды/ Экономика и социум: электронное

научно-практическое периодическое издание, 2015. № 2 (15). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_15/FarrahetdinovaAR_Ekonomika%20i%20socium.pdf.

Фасхеева А.М.

студент

Сазанов О.В.

научный руководитель, ст. преподаватель

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный университет

Россия, г. Елабуга

МЕСТО ВАЛЮТНОГО РЫНКА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Валютным рынком называется система экономических отношений между банками, а также между банками и их клиентами по поводу купли-продажи иностранной валюты.

Иностранная валюта — это денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, которые находятся в обращении и являются законным платежным средством соответствующего иностранного государства.

Безналичная иностранная валюта — средства в виде записей на банковских счетах в денежных единицах иностранного государства. Сделки купли-продажи иностранной валюты осуществляются, во-первых, между двумя уполномоченными банками (это значит, что ЦБ выдал им лицензию на проведение банковских операций в иностранной валюте), во-вторых, клиентами банка, вступая во взаимоотношения с ним (банком). Запрещено проводить операции по купле-продаже иностранной валюты минуя банки. Для обозначения всех в совокупности иностранных для данного государства денежных и расчетных единиц применяется термин «иностранная валюта». Термин «валюта» не всегда используется в правовых документах. Поэтому национальное законодательство многих стран вводит термин «валютные ценности». Этот термин включает иностранную валюту в наличной и безналичной форме, ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте, драгоценные металлы (золото, серебро, в стандартных слитках). Обращение всех форм валютных ценностей регулируется валютным законодательством.

Валютное законодательство — это система национальных государственных законов об обращении, обмене, ввозе-вывозе иностранной валюты. Валютные операции — это сделки с иностранной валютой на территории данной страны и за рубежом. Необходимость в стандартизированной инфраструктуре, обеспечивающей обращение валютных ценностей, приводит к созданию валютных рынков.

Мировой валютный рынок — это особый, организационно оформленный механизм, обслуживающий и регулирующий отношения по переходу права собственности на валютные ценности на основе закона спроса

и предложения. Особенности мирового валютного рынка как отдельной структуры: - существование организационного механизма, обеспечивающего выполнение валютных операций. Этот механизм включает финансовую инфраструктуру (банки, биржи, брокерские компании) и принципы поведения участников мирового валютного рынка, зафиксированные в нормативных актах и правилах деятельности; - особенность мирового валютного рынка состоит в его способности обслуживать международную торговлю, международное движение капитала; - функционирование мирового валютного рынка основано на фундаментальных рыночных законах спроса и предложения. На мировом валютном рынке валюты разных стран становятся объектами международной рыночной оценки.

Проведение валютных операций всегда связано с риском потерь. Для защиты (страхования) от валютных потерь в операциях купли-продажи иностранных валют применяют систему хеджирования, которая представляет собой разнообразные методы и приемы страхования рисков валютных потерь. Мировому валютному рынку присуща также спекулятивная функция, так как на этом рынке совершается ряд системно организованных спекулятивных операций на движениях валютного курса. Спекулятивная и страховая функции тесно связаны и представляют собой две стороны одного явления — мирового валютного рынка. Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Валютный рынок — один из важнейших сегментов национального финансового рынка. Место валютного рынка в национальной экономике представлено на рис.1.



Рис. 1 Место валютного рынка в национальной экономике.

Органы валютного регулирования и контроля — это государственные учреждения, в функции которых входят регулирование, наблюдение и контроль за валютными операциями и валютным рынком. Основными участниками валютного рынка являются: коммерческие банки, валютные биржи, центральные банки, фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции, инвестиционные фонды, брокерские компании, частные лица. Коммерческие банки — это основной объем валютных операций. В банках держат счета другие участники рынка и осуществляют с ними необходимые конверсионные операции. Банки как бы аккумулируют (через операции с клиентами) совокупные потребности рынка в валютных конверсиях, а также

в привлечении и размещении средств и выходят с ними на другие банки. Помимо удовлетворения заявок клиентов банки могут проводить операции и самостоятельно за счет собственных средств. В конечном итоге валютный рынок представляет собой рынок межбанковских сделок, и, говоря о движении курсов валют, следует иметь в виду межбанковский валютный рынок. На мировых валютных рынках наибольшее влияние оказывают международные банки, ежедневный объем операций которых достигает миллиардов долларов. Это такие банки, как Barclays Bank, Citibank, Chase Manhattan Bank, Deutsche Bank, Swiss Bank Corporation, Union Bank of Switzerland и другие.

Валютные биржи - отличие от фондовых бирж и бирж по валютным сделкам на срок работа валютных бирж проходит не в определенном здании и в определенные часы. Благодаря развитию телекоммуникационных технологий большинство ведущих финансовых учреждений мира пользуются услугами бирж напрямую и через посредников круглые сутки. Наиболее крупными мировыми биржами являются Лондонская, Нью-Йоркская и Токийская валютные биржи.

В ряде стран с переходной экономикой функционируют валютные биржи, в функции которых входит осуществление обмена валют для юридических лиц и формирование рыночного валютного курса. Государство обычно активно регулирует уровень обменного курса, пользуясь компактностью биржевого рынка. Значительное влияние на мировые валютные рынки оказывает центральный банк США - Федеральная Резервная Система. Далее за ним следуют центральные банки Германии - Бундесбанк (BUBA) и Великобритании (Bank of England называемый также Old Lady). Компании, участвующие в международной торговле предъявляют устойчивый спрос на иностранную валюту (импортеры) и предложение иностранной валюты (экспортеры). При этом данные организации прямого доступа на валютные рынки, как правило, не имеют и проводят конверсионные и депозитные операции через коммерческие банки. Инвестиционные фонды: данные компании, представленные различного рода международными инвестиционными, пенсионными, взаимными фондами, страховыми компаниями и трастами осуществляют политику диверсифицированного управления портфелем активов, размещая средства в ценных бумагах правительств и корпораций различных стран. Наиболее известен фонд "Quantum"; Джорджа Сороса, проводящий успешные валютные спекуляции. К данному виду фирм относятся также крупные международные корпорации, осуществляющие иностранные производственные инвестиции: создание филиалов, совместных предприятий и т.д., такие как Xerox, Nestle, General Motors и другие. Брокерские компании: их функцию входит сведение покупателя и продавца иностранной валюты и осуществление между ними конверсионной операции. За свое посредничество брокерские фирмы взимают брокерскую комиссию. На Forex обычно

отсутствует комиссия в виде процента от суммы сделки или в виде заранее оговоренной определенной суммы. Как правило, дилеры брокерских компаний котируют валюту со спрэдом, в котором уже заложены их комиссионные.

Брокерская фирма, обладающая информацией о запрашиваемых курсах, является местом, где формируется реальный валютный курс по уже заключенным сделкам. Коммерческие банки получают информацию о текущем уровне курса от брокерских фирм. Среди брокерских компаний на международных валютных рынках наиболее известны такие, как Lasser Marshall, Harlow Butler, Tullett and Tokio, Coutts, Tradition и другие.

Частные лица - физические лица проводят широкий спектр неторговых операций в части зарубежного туризма, переводов заработной платы, пенсий, гонораров, покупки и продажи иностранной валюты. Это также самая многочисленная группа, проводящая валютные операции со спекулятивными целями.

Использованные источники:

1. Авдокушев Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.,-2009. с. 261-281.
2. Мировая экономика. Введение во внешнеэкономическую деятельность. Под ред. А.К. Шуркалина и Н.С. Ципиной. – М.,-2010. с.165-169.
3. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи.-М.,2008. с.220-221.

Фаязова Р.Р.

студент 4 курса

факультет «Экономико-математический»

Салимова Ф.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Государственное управление и финансы»

Башкирский государственный университет

Нефтекамский филиал

Россия, г. Нефтекамск

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена анализу основных показателей платежного баланса, современное состояние его в сравнении с предыдущими периодами. Роль мировой нестабильности на платежный баланс и его вытекающие.

Ключевые слова: Платежный баланс, экспорт, импорт, товары, услуги.

Платежный баланс – статистический документ, в котором описываются денежные платежи, поступающие в страну из-за границы, и все ее платежи за

границу в течение определенного периода времени. Также в нем учитываются все внешнеэкономические операции страны.

Сальдо текущего счета платежного баланса Российской Федерации в 2015 г. составило 65,8 млрд долларов США, тогда как в предыдущем году – 58,4 млрд долларов США. Торговый баланс к 2015 г. сжался до 145,6 млрд долларов США, в 2014 г. – 189,7 млрд долларов США, ввиду падения цен на энергоносители на фоне значительного сужения внутреннего спроса на импорт.

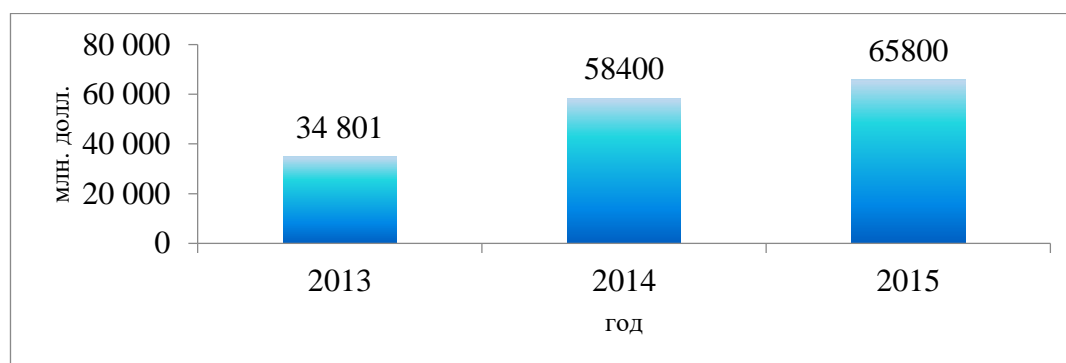


Рисунок 1 – Счет текущих операций

Растущий профицит текущего счета стал результатом существенного уменьшения отрицательного вклада баланса услуг и инвестиционных доходов, в том числе за счет сокращения платежей по обслуживанию внешнего долга в условиях снижения общего объема задолженности перед нерезидентами.

Чистый вывоз капитала частным сектором в 2015 г. составил 56,9 млрд долларов США, в 2014 г. – 153,0 млрд долларов США. Главной составляющей в структуре чистого вывоза капитала стало погашение частного внешнего долга. Значимым было сокращение внешних обязательств банков, которое осуществлялось не только за счет продажи иностранных активов, но и за счет средств, аккумулируемых по операциям текущего счета. В жестких условиях внешнего финансирования, прочие секторы вынуждены были осуществлять погашение внешней задолженности при минимальном размере наращивания иностранных активов, в форме прямых инвестиций.

При нестабильном состоянии мировых товарно-сырьевых рынков, платежный баланс России является положительным. Летом платежный баланс «садится» вследствие снижения спроса на углеводороды со стороны иностранных покупателей и роста спроса на валюту для конвертации дивидендов и для оплаты туристических поездок за границу со стороны российских граждан. А осенью-зимой он, наоборот, начинает расти, и отыгрывает утерянные позиции.

Несмотря на это, общее состояние дел на мировых рынках все же отразилось негативным образом на динамике экспорта товаров и услуг и их импорта. И то, и другое сильно снизилось по сравнению с прошлым годом.

Так, если в январе-сентябре 2014 г. российский экспорт товаров составлял 381 млрд. долларов США, а импорт – 234 млрд. долларов США, то за аналогичный период 2015 г. экспорт упал до 259 млрд. долларов США (на 122 млрд. долларов США), а импорт – до 144 млрд. долларов США (на 90 млрд. долларов США)

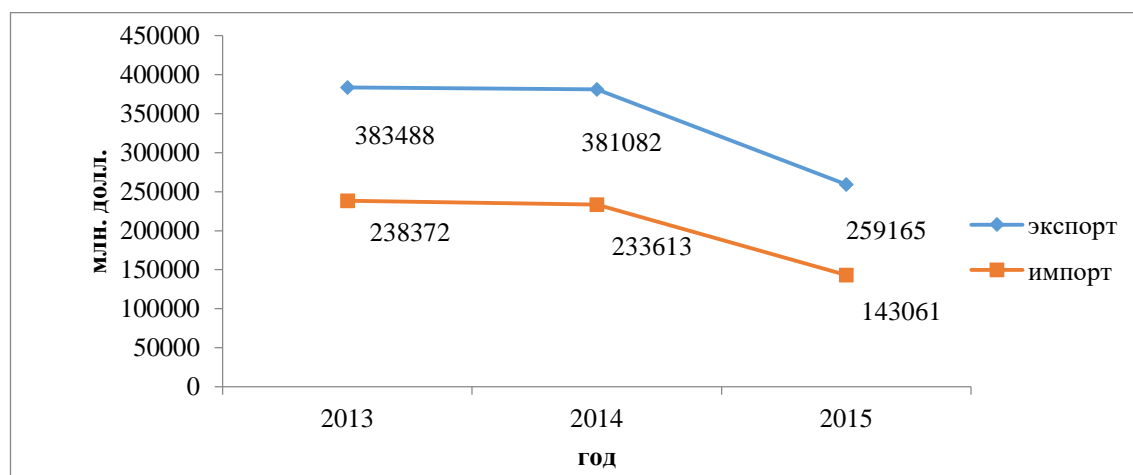


Рисунок 2 – Экспорт, импорт товаров за январь-сентябрь

Аналогичное падение произошло в секторе услуг, экспорт которых снизился с 50 млрд. долларов США до 38 млрд. долларов США (на 12 млрд. долларов США), а импорт – с 94 млрд. долларов США до 68 млрд. долларов США (на 26 млрд. долларов США).

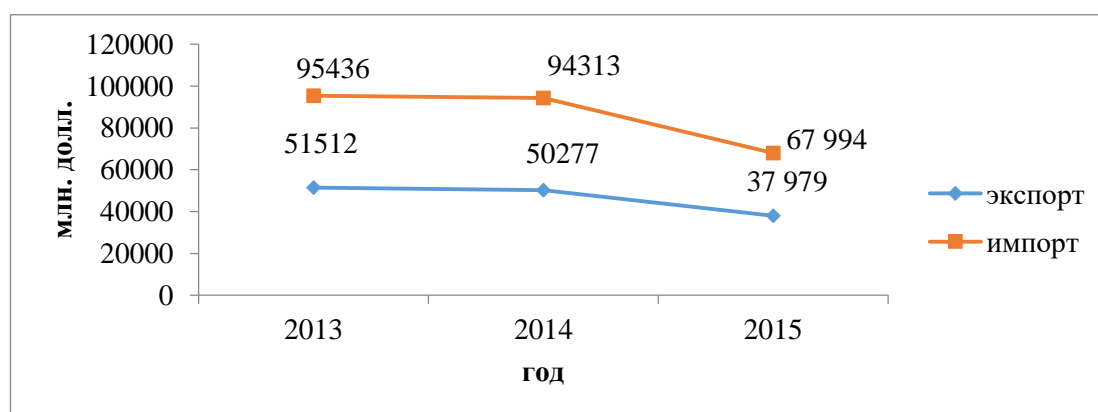


Рисунок 3 – Экспорт, импорт услуг за январь-сентябрь

Если падение основных показателей платежного баланса страны вызвано резким снижением цен на углеводороды и более или менее значительным снижением мировых цен на другие товары российского экспорта, то активность платежного баланса – девальвацией рубля (это необходимость погашать внешние долговые обязательства банков и компаний в условиях секторальных санкций, когда эти обязательства стало невозможно рефинансировать, другое обстоятельство – ажиотажный спрос на валюту на

российском валютном рынке.)

За счет превышения экспорта товаров и услуг над их импортом Россия смогла точно в срок погасить свои внешние валютные обязательства, не допустив ни одного дефолта.

При возникновении разного рода валютно-финансовых колебаний, для их купирования используются валютные резервы Центрального банка. Размах колебаний оказался большим, поэтому коммерческим банкам и компаниям пришлось задействовать собственные резервы.

Участие компаний и банков в погашении долгов своими собственными активами было тем более возможно, так как их размер был равен внешним активам органов монетарного управления. Так, на начало июля 2014 г. (перед введением санкций) совокупные внешние активы российских резидентов составляли 1 трлн. долларов США, из которых половина – 500 млрд. долларов США – приходилась на Центральный банк и Министерство финансов, а другая половина – на компании и банки.

Средства, находящиеся в высоколиквидном виде, использовались для погашения долга, взаимозачетом. «Реальные активы» в виде пакетов ценных бумаг иностранных предприятий полностью или частично продавались другим инвесторам. В результате российская компания не только получала валюту для погашения долга, но и избавлялась от низкодоходного либо убыточного предприятия.

Кроме погашения собственных долгов, коммерческие банки переводили свои валютные авуары в Россию в наличной форме, чтобы активно спекулировать этой валютой на внутреннем рынке, и чтобы поддерживать валютную ликвидность своего баланса на должном уровне и, также, чтобы избежать вероятного замораживания валютных средств, находящихся в иностранных банках, например, в случае расширения санкций.

В результате погашения долгов у России значительно улучшился баланс инвестиционных доходов, за январь-сентябрь 2014 г. платежи процентов и дивидендов в адрес нерезидентов составляли 79 млрд. долларов США, то за аналогичный период 2015 г. – только 50 млрд. долларов США. Разумеется, доходы от инвестиций российских резидентов за границей тоже сократились, но в гораздо меньшей степени – с 34 млрд. долларов США до 24 млрд. долларов США.

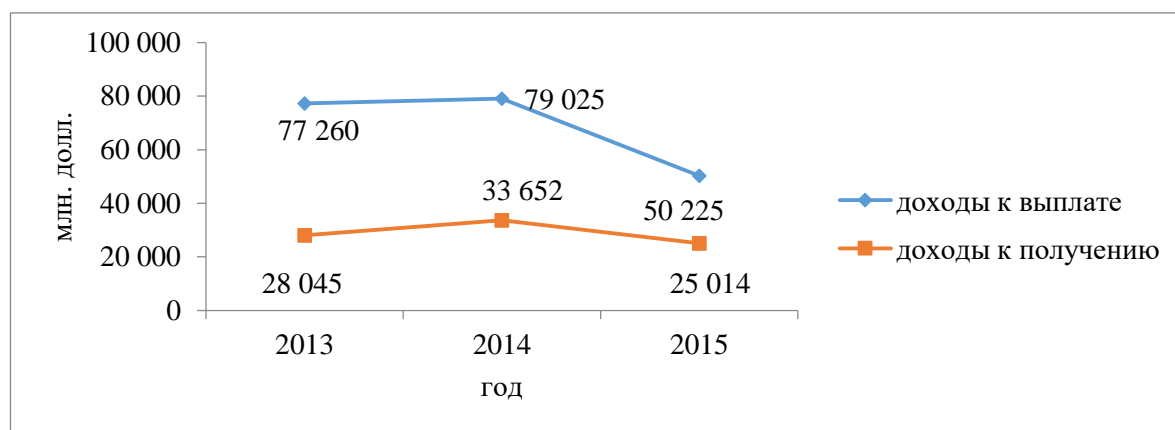


Рисунок 4 – Инвестиционные доходы за январь-сентябрь

Таким образом, депрессия мировых цен снизила объемы и экспорта и импорта товаров и услуг. Но снижение импорта произошло в несколько большей степени, так как за его счет приходилось погашать внешние долги. Поэтому после того, как задолженность будет серьезно уменьшена, появится возможность увеличить импорт и снизить существующий разрыв между экспортом и импортом. А рост импорта (прежде всего, материалов и комплектующих), должен способствовать восстановлению промышленного производства

Использованные источники:

1. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // CBR.RU – Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs> (дата обращения: 05.04.2016). – Загл. с экрана.
2. Экономика. Социум. Менеджмент. [Электронный ресурс] // ECSOCMAN.HSE.RU – Федеральный образовательный портал – Электрон. дан. – URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19211875/> (дата обращения: 05.04.2016). – Загл. с экрана.
3. О чем говорит платежный баланс России [Электронный ресурс] // POLIT.RU – Россия экономика – Электрон. дан. – URL: <http://polit.ru/article/2015/10/19/balance/> (дата обращения: 05.04.2016). – Загл. с экрана.

*Фет Е.П., к.т.н.
доцент
кафедра «Экономика и финансы»
Потоцкая М.Э.
студент 4 курса
Экономический факультет
Карагандинский государственный индустриальный университет
Республика Казахстан, г. Темиртау
Губина В.А.
студент 1 курса
Экономический факультет
Национальный минерально - сырьевой университет «Горный»
Россия, г. Санкт-Петербург*

О ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В СТРАНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА (ПО МАТЕРИАЛАМ ВСЕМИРНОГО БАНКА)

В статье рассматривается рейтинг пяти стран - участниц Евразийского Союза в рамках проекта "Ведение бизнеса", реализуемого Всемирным банком.

Ключевые слова: ведение бизнеса, Всемирный банк, Евразийский Союз, рейтинг благоприятности.

The article discusses the ranking of the participating countries of the Eurasian Union in the framework of the project "Doing business" sponsored by the World Bank.

Keywords: doing business, World Bank, the Eurasian Union, the ranking on the ease.

С 2002 года Всемирный банк занимается осуществлением проекта, известного под названием «Ведение бизнеса». В нем рассчитывается рейтинг стран по 11 показателям деятельности малого и среднего бизнеса.

Для достижения цели реализуемого проекта – объективной оценки как нормативно - правовых актов, имеющих отношение к предпринимательству, так и их соблюдения, Всемирный банк по 189 странам мира проводит количественный сбор и анализ данных. Это позволяет определять в каких условиях осуществляется и регулируется деятельность предпринимателей, прослеживая динамику развития и изменения в рейтингах.

Методика исследования «Ведение бизнеса» и типовая модель анализа затрат являются единственными типовыми инструментами, применяемыми в самых разных странах для оценки влияния нормотворчества государств на деятельность предприятий¹⁸.

Каждой стране присваивается соответствующая позиция в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса. Рейтинг имеет 189 позиций. Чем выше позиция страны в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса,

1. <http://russian.doingbusiness.org/about-us>

тем благоприятнее предпринимательская среда для открытия и функционирования предприятия. Позиция каждой страны по рейтингу благоприятности условий для ведения бизнеса определяется посредством упорядочивания совокупной оценки, полученной той или иной страной по показателю удаленности от передового рубежа по десяти направлениям. Каждое из направлений состоит из нескольких показателей, имеющих равное значение для индикатора¹.

Из общей таблицы были выведены рейтинги для 5 стран – участниц Евразийского Союза (табл.1). Судя по таблице, наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса зафиксированы в Армении (35 место), наихудшие – в Кыргызстане (67 место). Легче всего зарегистрировать предприятия в Армении и Белоруссии, получить разрешение на строительство проблематично везде, особенно в России (119 место), зато там проще подключиться к системе электроснабжения (29 место). Что касается регистрации собственности, то во всех пяти странах сделать это не сложно, труднее всего в Казахстане, проще в Кыргызстане, Белоруссии и России. Кредит получить очень сложно в Белоруссии (109 место), проще всего в Кыргызстане (28 место). Наиболее защищены инвесторы в Казахстане, наименее – в России (66 место). С условиями налогообложения предпринимательства проще всего дела обстоят в Казахстане (18 место), очень плохо в Кыргызстане (138 место). Осуществлять международную торговлю легче в Армении и Белоруссии, гораздо труднее в Казахстане и России. Исполнение контрактов более полно обеспечивается в России и Казахстане (соответственно 5 и 9 места), и почти не обеспечивается в Кыргызстане. Проблемы неплатежеспособности везде решаются непросто, особенно трудно в Кыргызстане (126 место).

В общем можно констатировать, что во всех пяти странах условия более или менее сравнимы (за исключением некоторых показателей).

Таблица 1 - Рейтинг благоприятности ведения бизнеса в странах Евразийского Союза¹⁹

Страна	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Регистрация	Получение разрешения на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита миноритарных акционеров	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Разрешение неплатежеспособности
Армения	35	5	62	99	14	42	49	41	29	28	71
Казахстан	41	21	92	71	19	70	25	18	122	9	47
Беларусь	44	12	34	89	7	10	57	63	25	29	69
Российская	51	41	119	29	8	42	66	47	170	5	51

¹⁹ <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

Федерация											
Кыргызтан	67	35	20	160	6	28	36	13 8	83	137	126

Для справки, первое место в рейтинге закономерно принадлежит Сингапуру, второе принадлежит Новой Зеландии, третье занимает Дания, а последнее занимает страна Эритрея (государство в Северо-Восточной Африке).

Таблица 2 – Изменения в рейтингах по странам за 2015-2016 гг.

Страна	Ведение бизнеса Рейтинг 2016	Ведение бизнеса Рейтинг 2015	Изменение в рейтинге	Ведение бизнеса (%пунктов*) 2016	Ведение бизнеса (%пунктов) 2015	Изменение в показателе передового рубежа (%пунктов)
Армения	35	38	+3	74,22	72,68	+1,54
Казахстан	41	53	+12	72,68	69,34	+3,34
Беларусь	44	43	-1	72,33	71,79	+0,54
Российская Федерация	51	54	+3	70,99	69,26	+1,73
Кыргызтан	67	67	0	66,01	65,40	+0,61

*Удаленность каждой страны от «передового рубежа» измеряется по шкале от 0 до 100, где 0 представляет наихудший результат, а 100 представляет «передовой рубеж»²⁰.

Как показывает анализ изменения рейтинга за год, наиболее существенный скачок сделал Казахстан, переместившись с 53 места на 41, наихудший показатель в Белоруссии, она опустилась на одно место. Соответственно и изменение в показателе передового рубежа наилучшее в Казахстане (улучшился на 3,34).

Анализ изменений рейтинга стран по темам (см. табл. 3) показал, что Казахстан улучшил свое положение в общем на 102 пункта, Россия соответственно – на 27, Армения – на 31, а Кыргызстан ухудшил на 2. Наибольшее изменение в положительную сторону произошло по показателю регистрация предприятий – в совокупности по пяти странам он улучшился на 43, а вот по налогообложению ситуация по странам изменилась мало, а в общем даже ухудшилась на 1 пункт.

Таблица 3 - Изменения по странам и темам рейтинга за год**

Темы	Изменения в рейтинге					Измени е по темам
	Армени я	Беларус ь	Казахста н	Росси я	Кыргызста н	
Регистрация предприятий	-2	+27	+32	-7	-7	+43
Получение	+10	0	+8	-2	0	+16

²⁰ <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/kazakhstan#close>

разрешений на строительство						
Подключение к системе электроснабжения	-3	-4	-3	24	+1	+15
Регистрация собственности	0	-1	+6	0	+1	+6
Получение кредитов	-6	-4	+1	19	+8	+18
Защита миноритарных инвесторов	-3	-3	+39	-2	-3	+28
Налогообложение	0	-3	-1	3	0	-1
Международная торговля	+29	0	-1	-1	-1	+26
Обеспечение исполнения контрактов	+8	0	+5	0	-1	+12
Разрешение неплатежеспособности	-2	-1	+16	-7	0	+6
Общее изменение по странам	+31	+11	+102	+27	-2	+169

** - таблица составлена авторами по данным [4-8]

Анализ показал, что быстрее всего зарегистрировать предприятие в Армении, для этого необходимо пройти всего 2 процедуры, для чего понадобится 3 дня. Труднее всего зарегистрировать предприятие, естественно, в Москве, для этого необходимо 12 дней, за которые надо осуществить пять процедур.

Таблица 4 - Регистрация предприятий по странам

Индикатор	Изменения в рейтинге				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия Москва/СПб
Процедуры (количество)*	2	3	4	4	5/3
Время (дней)**	3	3	5	10	12/7
Стоимость (% от дохода на душу населения)***	1	0,9	0,1	2,1	1,2/1
Минимальный уставной капитал (% от дохода на душу населения)****	0	0	0,0	0	0/0

* - Общее число процедур, которые требуется пройти для регистрации компании.

** - Общее число дней, требуемое для регистрации компании. учреждениями и при отсутствии дополнительных платежей.

*** - Затраты рассчитываются как процент от дохода на душу населения

в стране. Они включают все официальные платежи и гонорары за юридические и другие профессиональные услуги, если такие услуги обязательны по закону.

**** - Сумма средств, которую предприниматель обязан депонировать в банке или у нотариуса перед началом процесса регистрации и на протяжении 3 месяцев после его завершения и которая рассчитывается как процент от дохода на душу населения в стране.

Таким образом, сухой язык цифр данных проекта "Ведение бизнеса" свидетельствует, что страны Евразийского Союза находятся примерно в двух группах: наиболее комфортное ведение бизнеса в Армении, Казахстане и Белоруссии (35, 41 и 44 места соответственно), наименее комфортное ведение бизнеса наблюдается в России и Кыргызтане (51 и 67 места).

Использованные источники:

1. <http://russian.doingbusiness.org/about-us>
2. <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
3. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/kazakhstan#close>
4. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/armenia>
5. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus>
6. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/kazakhstan>
7. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/kyrgyz-republic>
8. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia>

Филимонов С.В.

*студент 1 курса, магистратура
факультет «Учет и аудит»*

*Невежин В.П., к.техн.н.
профессор*

*кафедра «Системный анализ
и моделирование экономических процессов»*

*Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

Россия, г. Москва

ЗАВИСИМОСТЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ ОТ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ

В статье поднимается острая проблема растущего потребления электроэнергии. Путем построения эконометрической модели и её оценки я попытался оценить степень влияния различных регрессоров, как в отдельности, так и в совокупности. Это поможет понять основную причину растущего потребления электроэнергетики в современном мире.

***Ключевые слова:** потребление электроэнергетики, модель регрессии, параметры модели, коэффициент корреляции, адекватность модели, регрессоры.*

THE DEPENDENCE OF ELECTRICITY CONSUMPTION IN

DIFFERENT COUNTRIES FROM DIFFERENT FACTORS.

Abstract. *The article raises an acute problem of growing electricity consumption. By constructing an econometric model and assessment I attempted to assess the impact of different regressors, both individually and in the aggregate. This will help to understand the basic reason for the growing consumption of electric power in the modern world.*

Keywords: *the consumption of electric power, regression model, model parameters, coefficient of correlation, the adequacy of the model, regressors.*

В ноябре 2015 года во Франции прошла Климатическая конференция «PARIS 2015», на ней поднимались острые проблемы экологии. В частности отмечалось растущее потребление электроэнергии и связанное с этим загрязнение окружающей среды.

В связи с растущим интересом к проблемам экологии на нашей планете, стоит уделить особое внимание потреблению электроэнергии. В своей работе я рассмотрел зависимость потребления электроэнергии от различных факторов. В качестве выборки я взял данные по использованию электроэнергии 29 различных по уровню развития экономики и разных по отношению к экологии стран. В качестве показателей, предположительно влияющих на потребление электроэнергии, я взял: численность населения, инвестиции в энергетический сектор, количество открытых фирм и цены на дизельное топливо. Собранные данные я собрал в таблицу 1.

№	Country	Energy use (kg of oil equivalent per capita)	Population, total	Investment in energy (current US\$)	New firm opened	Pump price for diesel fuel (US\$ per liter)
1	Albania	715,2562895	2900489	58600000	1886	1,79
2	Argentina	1906,054782	42095224	593000000	12385	1,33
3	Bangladesh	213,6578983	155257387	1527800000	9193	0,76
4	Bulgaria	2511,004822	7305888	369800000	44537	1,68
5	Bosnia and Herzegovina	1742,103986	3828419	661900000	1828	1,62
6	Brazil	1391,901968	202401584	30437600000	53876	1,02
7	Chile	2140,067793	17388437	1250500000	68439	1,24
8	Dominican Republic	743,5553158	10155036	100000000	6802	1,35
9	Ghana	396,5816995	25544565	440000000	13154	0,95
10	Guatemala	720,4441816	15368759	180000000	4306	1,04
11	Indonesia	861,1061675	248037853	288000000	47549	0,47
12	India	623,7195563	1263589639	9159700000	99587	0,86
13	Jordan	1206,662077	6318000	350000000	3868	0,97

1 4	Kosovo	1312,28008	1805200	424100000	1449	1,6
1 5	Sri Lanka	554,3148367	20328000	64000000	6975	0,93
1 6	Mexico	1543,293232	122070963	1409500000	68666	0,85
1 7	Malaysia	2799,039003	29021940	2175200000	45441	0,59
1 8	Nepal	367,2746492	27500515	267400000	10742	1,09
1 9	Pakistan	483,4379745	177392252	1210900000	4162	1,2
2 0	Peru	719,6282686	30158768	2058400000	74145	1,41
2 1	Philippines	443,1597249	96017322	736200000	16143	1,01
2 2	Romania	1740,95299	20058035	1545300000	61542	1,73
2 3	Russian Federation	5283,410314	143201676	427000000	442165	1
2 4	Serbia	2008,81863	7199077	11400000	8420	1,8
2 5	Thailand	1884,298747	67164130	1580600000	41210	0,97
2 6	Turkey	1577,579302	74099255	3017000000	38823	2,33
2 7	Ukraine	2690,32371	45593300	724500000	29650	1,25
2 8	Uruguay	1362,121414	3396753	2321000000	5456	1,88
2 9	South Africa	2674,818211	52341695	4084000000	217624	1,42

Таблица 1 - Выборка.

Прежде всего, нам необходимо составить эконометрическую модель зависимости различных факторов (Далее - регрессоров) на потребление электроэнергии в разрезе стран. Данная модель будет иметь вид представленный в формуле 1.

$$y_i = a_0 + a_1 \cdot x_{1i} + a_2 \cdot x_{2i} + a_3 \cdot x_{3i} + a_4 \cdot x_{4i} + e_i \quad (1)$$

Проведя с данной моделью и её параметрами Т тест, F тест и тесты Дарбина-Уотсона и Голдфелда-Квандта, мы можем сделать вывод об её адекватности и гомоскедастичности остатков, что позволяет нам работать с данной моделью.

Поскольку не все из регрессоров в достаточной степени влияют на объясняемую переменную нам следует провести процедуру множественной корреляции с целью получения более оптимальной модели.

В итоге с помощью коэффициента множественной корреляции в нашей модели останется всего три регрессора, представленные

в формуле 2.

$$y_i = a_0 + a_1 \cdot x_{1i} + a_3 \cdot x_{3i} + a_4 \cdot x_{4i} + e_i \quad (2)$$

Исходя из этого, мы можем сделать вывод о том, что инвестиции в энергетику слабо влияют на потребление электроэнергии в выбранных странах.

В итоге мы получили эконометрическую модель с тремя регрессорами, объясняющими изменения в потреблении электроэнергии. Из данных регрессоров методом обычного вычисления корреляции мы можем сделать вывод о том, что наибольшим влиянием на потребление электроэнергии служит третий регрессор «Открытие новых фирм».

И это не удивительно ведь фирмы для реализации своих функций просто обязаны потреблять электроэнергию и чем больше фирм, тем следовательно будет больше потребление электроэнергии.

Использованные источники:

1. COUNTRY COMPARISON: Energy use (kg of oil equivalent per capita)// The World Factbook- URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
2. Бабешко Л.О. Основы эконометрического моделирования: учебное пособие. - 2 изд. - М.: КомКнига, 2006. - 432 с.
3. World Bank Data // World Bank Group URL: <http://data.worldbank.org/indicator>.
4. Борышева В.А., Агинин Л.С. Растущее потребление электроэнергии в современном мире / В сборнике: Современное общество: научный взгляд молодых // Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2015. С. 94-97.

Филимонова Е.А., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и банковского дела

Кемеровский институт (филиал)

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Кемерово

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье анализируются финансовые результаты деятельности российской банковской системы. Рассматриваются складывающиеся тенденции в ее развитии и взаимосвязях с реальным сектором экономики.

Ключевые слова: банковская система, финансовая безопасность, кредитная организация

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE RUSSIAN FEDERATION BANKING SYSTEM

Abstract: *This article analyzes the financial performance of the Russian banking system. Discusses trends in its development and its interrelations with the real sector of the economy.*

Keywords: *banking system, financial security, credit institution*

Как основа финансовой системы государства, банковский сектор во многом определяет направления развития экономики и общества. Роль банковской системы изменилась, глобализация мировой экономики привела к перерождению роли банков от финансового посредника в значимый фактор, структура экономики меняется, в экономику активно вмешивается политика [1, 2]. По общепринятым показателям (активы, капитал) банковский сектор России недостаточно развит. Экономические спады серьезно отражаются на отечественной банковской системе. Но тем не менее, кризисы демонстрируют способность России и ее регионов адаптироваться к новым, зачастую негативным, условиям развития, но нестабильность осложняются комплексом нерешенных структурных проблем, спецификой экономики [3, 4]. Финансовый результат деятельности кредитных организаций с 2014 г. снижается. На 1 января 2015 г. совокупная прибыль уменьшилась на 41 % по сравнению с 1 января 2014 г., а на 1 января 2016 г. - на 67 % по отношению к результату 2015 г. (табл. 1). Серьезным показателем становится преобладание роста убытка над прибылью банков.

Таблица 1.

Финансовый результат деятельности кредитных организаций
Российской Федерации

	Прибыль/убытки текущего года (+/-), млрд. руб.				
	1.01.14	1.01.15	1.10.15	1.01.16	1.02.16
Всего	994	589	127	192	32
Прибыль кредитных организаций	1012	853	523	736	107
Убыток кредитных организаций	-19	-264	-396	-544	-75

При имеющемся спросе на кредиты и росте объемов кредитования объемы просроченной задолженности увеличиваются вследствие ухудшения качества заемщиков. Банки вынуждены учитывать возрастающие риски кредитования, начисляя на выданные кредиты большие резервы по ссудам. В банковской системе проводятся масштабные мероприятия по снижению своих затрат, в том числе непопулярные: сокращение персонала, ликвидация нерентабельных подразделений, снижение заработной платы.

Кредиты физическим лицам сократились на 5,7% (-6,3%). За первые два месяца 2016 г. просроченная задолженность юридических лиц по кредитам нарастает значительно быстрее (на 42 % с 1 января 2016 г.), чем просроченная задолженность физических лиц (на 25 %) [5]. Положительным фактом выглядит получение прибыли кредитными организациями за январь 2016 г. в

размере 32 млрд руб. (за аналогичный период 2015 г. - убыток 24 млрд руб.) [5, 6]. Изменение активов банковского сектора и совокупного объема кредитов экономике в 2015 году составило соответственно +6,9 % (-1,6 %) и +7,6% (+0,1%), одновременно кредиты нефинансовым организациям выросли на 12,7% (+2,5%).

В настоящее время одним из апробированных подходов к определению уровня финансовой, экономической безопасности государства и регионов является индикативный подход. Используя набор определенных критериев, проводится сравнение их значений с критическими уровнями и дается заключение о ситуации в финансовой экономической, продуктовой безопасности [7, 8]. К особенностям реагирования финансово-экономических систем на вызовы мировых кризисов нередко добавляются структурные проблемы экономики, что свойственно структуре экономики России и регионов [9, 10, 11]. При анализе финансовых показателей банковского сектора особое значение приобретают параметры, отражающие на уровне региона долю объемов кредитования и просроченной кредиторской задолженности к валовому региональному продукту. Представляется целесообразным применение по аналогии такого же подхода в отношении объемов кредитов и просроченной кредиторской задолженности к валовому внутреннему продукту.

Объем кредитов и прочих размещенных средств имеет устойчивую тенденцию к росту, но темпы роста замедляются. К особенностям современного банковского бизнеса в России относится увеличение объема просроченной задолженности, при этом темпы роста увеличиваются. Удельный вес просроченной задолженности был стабильным в течение 2014 и 2015 гг., в 2016 году наблюдается рост удельного веса более чем в 1,5 раза [5, 12]. Это свойственно экономике в период экономической нестабильности, но требуется контролировать динамику просроченной задолженности в постоянном режиме.

Использованные источники:

1. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Экономика или политика: что первично для экономической безопасности государства? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // European science review. 2014, № 5-6. С. 200-203.
2. Орлова Н., Егиев С. (2015). Структурные факторы замедления роста российской экономики. [Текст] // Вопросы экономики. №12. С. 69-84. [Orlova V., Egiev S. (2015). Structural factors of Russian Economic Slowdown. Voprosy Ekonomiki, no. 12, pp. 69-84. (in Russian).]
3. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. Структурные проблемы в экономике как угроза экономической безопасности / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. 2015. №10-2 (63-2). С. 366-371.
4. Копеин, В.В. Современные угрозы и экономическая безопасность: методологические аспекты [Текст] / В.В. Копеин // Актуальные вопросы в

научной работе и образовательной деятельности. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С.80-83.

5. Банк России (2016). Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. №162. [Bank of Russia (2016). Review of the banking sector of the Russian Federation. Analytical data. No 162. (In Russian).]

6. Анализ трендов денежно-кредитной системы и финансовых рынков. Аналитический бюллетень. Выпуск №7 (март 2016) РЭУ им. Г.В. Плеханова. <http://www.rea.ru/ru/Pages/exspertixareu.aspx> (доступ 13.03.2016)

7. Копеин, В.В. Методология оценки экономической безопасности в условиях мирового кризиса [Текст] / В.В. Копеин // Международный научно-исследовательский журнал, 2014. №4-3 (23). С. 26-29.

8. Филимонова, Е.А. Гносеолого-методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово-экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 853-858.

9. Kopein, V.V., Filimonova E.A., 2015. Uneven development of Russia regions as economic security factor. European science review. No. 9-10. pp. 157-159.

10. Kopein, V.V., Filimonova E.A. Unevenness of regional development and economic security of the Russian Federation and Siberian region. Наука и технологии. 2015. № 3. С. 87-99.

11. Копеин, В.В. Статичная неустойчивость как состояние экономической безопасности / В.В. Копеин // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. № 3-1 (68). С. 144-147.

12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. (Доступ 15.03.2016).

Филимонова Е.А., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и банковского дела

Кемеровский институт (филиал)

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Кемерово

К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕНЕНИИ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: В статье анализируется экономической фон финансового капитала в новых условиях мирового кризиса. Отмечается взаимосвязь новых аспектов финансово-экономических систем и финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансово-экономическая система, финансовая безопасность, рынок капитала, финансы

TO THE QUESTION ABOUT THE CHANGE IN THE FINANCIAL AND ECONOMIC SYSTEM ENTITY

Abstract: The article analyses the economic background of financial capital in the new conditions of the world crisis. Notes the relationship of new aspects of the financial and economic systems and financial security.

Keywords: financial and economic system, financial security, capital market, finance

Проблема экономической, финансовой безопасности присутствует практически во всех современных экономических исследованиях. Но можно утверждать, что большинство экономических работ не в полной мере учитывают реалии сегодняшней социально-экономической действительности. Учесть все аспекты экономической нестабильности и выявить все связи субъектов нереально [1, 2]. Сущность финансовой безопасности как объективного свойства финансово-экономической системы четко не выявлена. Излагаются различные понимания отдельных звеньев и аспектов, характеризующих финансовую безопасность как характеристику сложных экономических систем. Глобализация мировой экономики, экономический кризис, политические движения выводят из равновесия экономику любого государства, что требует принятия мер по управлению ситуацией и безопасностью [3]. Экономика переживает штормовой период, мир изменился, изменились политические целеустановки практически всех стран, геополитика прочно вошла в число влияющих факторов [4, 5].

Наблюдается активный поиск научной истины в вопросе безопасности, что свидетельствует об отсутствии в настоящее время сформировавшихся гносеологических теорий познания этого явления общественной жизни. Научные вопросы о свойстве явления не имеют убедительных ответов, равно как и вопросы практической деятельности по управлению безопасностью [6, 7].

В условиях глобализации капитал становится самостоятельным фактором, определяющим социально-экономическое развитие. Происходит перерождение финансовой системы, эволюция финансового сектора экономики в относительно самостоятельное звено производственных отношений [8]. Следствием этого диалектического подхода исследования можно назвать то, что финансовая система приобретает два важнейших свойства. Первое базируется на роли финансов как двигателе развития, способного ускорить или замедлить экономический прогресс. С другой стороны, усложнение финансовых отношений, открытость экономических систем делает их чувствительными к возмущениям и воздействиям многочисленных факторов. Экономический кризис повышает неустойчивость сложившихся отношений. Усложнение системы, приводящее к увеличению ее возможностей, повышает ее чувствительность к внешним факторам и снижает устойчивость.

Познавательная функция науки в отношении мирового экономического кризиса, сегодня реализуется в различающихся направлениях, в значительной степени зависящих от позиций исследователей и стоящих за ними политических групп. Сущность кризиса в настоящее время в понятийном аппарате туманна, единое мнение у исследователей отсутствует. Позицию исследователя следует сузить до отдельных направлений, которые могут охватывать часть проблем и быть вербально выделены из общего комплекса проблем. Диалектический подход изначально определяет системность как краеугольный камень познания любых явлений. Находясь на этой позиции, целесообразно экономическую проблему и развернуть ее с методологической точки зрения как обособленную с определенной долей абстрагирования [9]. Этот подход, несмотря на его «облегченность», будет только вершиной айсберга экономических явлений, косвенно или непосредственно связанных между собой

Экономическая нестабильность вошла в сегодняшние реалии достаточно глубоко, весь мир ощутил его последствия в разных проявлениях [10, 11]. Кризис любой системы означает разрушение полностью или частично устоявшихся основ отношений – технологических, социальных, производственных, политических и многих других. С позиции диалектического подхода в соответствии с диалектическим законом отрицания отрицания разрушение устаревших отношений приводит к возникновению новых, которые по своей сущности будут уже другими, с новыми свойствами. Оценка полярности изменений – положительные они или отрицательные, может дать время. Для одних субъектов, институтов или экономических систем эти изменения будут придавать импульс роста, для других – вызывать угнетение или замедление роста. Можно определить кризисное состояние любой системы (политической, экономической и т.д.) как достижения определенного состояния равновесия, по содержанию - точки смены вектора развития, в которой возможны различные пути развития системы в новое положение равновесия.

Использованные источники:

1. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. К проблеме глобализации и экономической безопасности региона [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. 2014. С. 28-30.
2. Соколов, Ю.А. Финансовая безопасность экономических систем [Текст] / Ю. А. Соколов. – М.: «Анкил», 2010. – с. 264.
3. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Экономическая безопасность: кризис методологии или методология кризиса? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // В сборнике: МИРОВАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, СОЦИОЛОГИИ И

ПРАВА. Материалы IX международной научно-практической конференции. 2015. С. 62-65.

4. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Экономика или политика: что первично для экономической безопасности государства? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // *European science review*. 2014, № 5-6. С. 200-203.

5. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин, А.В. К вопросу об экономической безопасности региона в новых экономических условиях [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: перспективы развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2015. С. 35-38.

6. Копеин, В.В. Методология оценки экономической безопасности в условиях мирового кризиса [Текст] / В.В. Копеин // *Международный научно-исследовательский журнал*, 2014. №4-3 (23). С. 26-29.

7. Kopein, V.V., Filimonova E.A. Uneven development of Russia regions as economic security factor. *European science review*. 2015. № 9-10. С. 157-158.

8. Филимонова, Е.А. Гносеолого-методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово-экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 1-2 (66-2). С. 853-858.

9. Филимонова, Е.А. Копеин, В.В. Статичная неустойчивость как состояние экономической безопасности / В.В. Копеин // *Новая наука: современное состояние и пути развития*. 2016. № 3-1 (68). С. 144-147.

10. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. (2015). Импортзамещение как новый элемент в системе продовольственной и экономической безопасности. *Российское предпринимательство*, Т.16 №18. С. 2947-2956.

11. Mau, V. (2016). Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 году [Текст] // *Вопросы экономики*. №2. С. 5-33. [Mau V. (2016). Anti-crisis measures or structural reforms: Russia's economic policy in 2015. *Voprosy Ekonomiki*, no. 2, pp. 5-33. (in Russian).]

*Филимонова Е.А., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и банковского дела
Кемеровский институт (филиал)
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Кемерово
Копеин А.В., к.техн.н.
заместитель директора по учебной и научной работе
Сибирский филиал
Международный институт экономики и права
Россия, г. Новокузнецк*

КОРРЕКЦИЯ СМЫСЛОВОГО ЗНАЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

***Аннотация:** В статье анализируется необходимость коррекции понятия финансовой безопасности, обусловленной глобализацией мировой экономики и экономической нестабильностью. Рассматривается расширение роли финансовой системы в части смещения роли в сторону самостоятельного мощного фактора экономического развития.*

***Ключевые слова:** финансовая безопасность, финансово-экономическая система, регион, экономическое развитие*

CORRECTION OF THE MEANING OF FINANCIAL SECURITY IN MACROECONOMIC INSTABILITY

***Abstract:** the article analyses the need for correction of the concept of financial security resulting from the globalization of the world economy and economic instability. Discusses the expansion of the role of the financial system as a part of its bias toward self-a powerful factor in economic development.*

***Keywords:** financial security, financial-economic system, region, economic development*

Мировой финансовый кризис затронул все государства, но в различных странах, отдельных регионах экономический спад проявляется по разному. Регионы, территории адаптируются к новым рискам и угрозам, но дифференциация их развития нарастает [1, 2]. Объективной реальностью мировой экономики стал процесс глобализации. Но сегодня глобализация нередко рассматривается с позиции регионализации, обособления экономики отдельных государств. Но сложность межрегиональных связей, взаимопроникновение экономик стран существенно снижает вероятность экономического сепаратизма. Географическая асинхронность глобального экономического кризиса наряду с другими особенностями стала одной из наиболее ярких [3]. Неустойчивость тенденций, многоплановый характер экономических изменений приводят к перестройке финансово-

экономических систем, что требует учета этих аспектов в методологии изучения и управления финансовой безопасностью. Поиск нового уровня устойчивости финансово-экономических систем сопряжен с поиском нового содержания понятийного аппарата финансовой безопасности.

Понятие финансовой безопасности в настоящее время не имеет полноценного системного определения. В большинстве исследований финансовая безопасность позиционируется как часть, элемент экономической безопасности, которая в свою очередь входит в понятие национальной безопасности. Такой подход отражается в большинстве научных работ по проблемам безопасности. Основываясь на этом принципе, создана теоретическая база по количественному изменению уровня экономической безопасности. Экономическая, национальная, финансовая безопасность определяется как состояние, при котором ряд позиций, характеризующих развитие, находятся в условиях защищенности их движения [4, 5].

Исследователи рассматривают финансовую безопасность как финансово-экономическую безопасность, которая является характеристикой финансово-экономической системы [6]. Важной особенностью подхода является связь финансовой безопасности с безопасностью финансовой системы, что отражает новые ее качества как сильнейшего фактора развития. Следуя диалектическим принципам исследования и учета причинно-следственных связей, изменения в сущности объекта исследования приводят к изменению его характеристик и свойств. Исходя из принципов системности, изменения свойств вызовут изменения в составе и направленности факторов воздействия на другие составляющие [7, 8].

Расширение трактовки финансовой системы, ее понимание как финансово-экономической системы определяет важный исходный постулат понятийного аппарата методологии – степени независимости, автономности финансовой системы. От корректности учета этого параметра зависит построение достоверной и полноценной методологии определения финансовой безопасности.

В условиях глобализации мировой экономики важной особенностью современных условий является поиск новых моделей развития. Но любые преобразования, реформы, особенно затрагивающие финансовые сферы, генерируют нестабильность, которая может перерасти в риски и угрозы [9, 10]. Поэтому новая модель ее роста в любой ее форме будет влиять на уровень экономической и финансовой безопасности.

Финансовая безопасность может рассматриваться как процесс, а не статичное состояние. В таком подходе финансовая безопасность - обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая бюджетную, налоговую, банковскую, кредитную, валютные системы,

внебюджетные фонды), успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере. Научная обоснованность такого определения состоит в применении эволюционного метода, который является одним из популярных диалектических методов и используется в различных исследованиях экономических и социальных явлений и наиболее полно учитывает динамику и взаимосвязь развития.

Использованные источники:

1. Kopein, V.V., Filimonova E.A., 2015. Uneven development of Russia regions as economic security factor. *European science review*. No. 9-10. pp. 157-159.
2. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. К проблеме глобализации и экономической безопасности региона [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции: тенденции развития экономики и менеджмента. Инновационный центр развития образования и науки. 2014. - С. 28-30
3. Мау, В. (2016). Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 году [Текст] // *Вопросы экономики*. №2. С. 5-33. [Mau V. (2016). Anti-crisis measures or structural reforms: Russia's economic policy in 2015. *Voprosy Ekonomiki*, no. 2, pp. 5-33. (in Russian).]
4. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Экономическая безопасность: кризис методологии или методология кризиса? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // В сборнике: **МИРОВАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, СОЦИОЛОГИИ И ПРАВА**. Материалы IX международной научно-практической конференции. Саратов. 2015. С. 62-65.
5. Филимонова Е.А. Финансовая безопасность: теория, методология и практика / Е.А. Филимонова; отв. ред. В.И. Бувальцева. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2010. – 213 с.
6. Соколов, Ю.А. Финансовая безопасность экономических систем [Текст] / Ю.А. Соколов. – М.: «Анкил», 2010. – с. 264.
7. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Экономика или политика: что первично для экономической безопасности государства? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // *European science review*. 2014, № 5-6. С. 200-203.
8. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. (2015). Импортзамещение как новый элемент в системе продовольственной и экономической безопасности. *Российское предпринимательство*, Т.16 №18. – С. 2947-2956.
9. Копеин, В.В. Методология оценки экономической безопасности в условиях мирового кризиса [Текст] / В.В. Копеин // *Международный научно-исследовательский журнал*, 2014. №4-3(23). С. 26-29.
10. Филимонова, Е.А. Гносеолого-методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово-экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // *Экономика и предпринимательство*. - № 1 ч.2 (66-2). - 2016г. – С. 853-858.

Фоменко Я.А.
студент 3 курса
направление «Финансы и кредит»
экономический факультет
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПЕРЕХОД К СВОБОДНОМУ КУРСООБРАЗОВАНИЮ В РОССИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Статья посвящена анализу причин и последствий политики перехода от регулируемого валютного курса к свободному курсообразованию, проводимой Банком России.

Ключевые слова: свободно плавающий курс национальной валюты, целевой уровень инфляции, волатильность рубля.

This article analyzes the causes and consequences of the policy of transition from a managed exchange rate to a floating rate by the Bank of Russia.

Keywords: free floating of the national currency, target inflation, the volatility of the ruble.

Последнее десятилетие Банк России последовательно сокращал свое присутствие на внутреннем валютном рынке, постепенно повышая гибкость курсообразования. Окончательный переход к плавающему курсу был запланирован на начало 2015 года. Осенью 2014 года сложилась напряженная ситуация на валютном рынке, спровоцированная резким падением цен на нефть, геополитическими факторами, введенными санкциями, возросшей активностью спекулянтов. После очередного достижения максимума валютного коридора, 10 ноября 2014 года Банк России совершил переход к свободно плавающему курсу российской валюты. Регулятор упразднил действовавший механизм валютного коридора и отказался от проведения регулярных интервенций, оставив за собой право, проводить их в случае возникновения угрозы для финансовой стабильности страны.

"Лучше было дать рынку возможность быстрее найти новое равновесие. И мы должны были выбрать правильный момент для объявления "плавания", не поздно — чтобы не продолжать тратить резервы впустую, когда это было бы на руку спекулянтам, но не могло развернуть мощный тренд на понижение курса, и не слишком рано, чтобы это не стало большой неожиданностью для рынка. Основной задачей стало, как можно быстрее стабилизировать ситуацию после такого мощного сдвига» - так глава ЦБ Эльвира Набиуллина поясняет данное решение.[2]

Таким образом, на данный момент политика валютного курса Банка России такова:

«В России действует режим плавающего валютного курса. Это означает, что курс рубля не является фиксированным и какие-либо цели по уровню курса или темпам его изменения не устанавливаются. Динамика курса

рубля определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке. Гибкий валютный курс помогает экономике России подстраиваться под меняющиеся внешние условия, сглаживая воздействие на неё внешних факторов. Банк России в нормальных условиях не совершает валютных интервенций с целью повлиять на динамику курса рубля. В то же время Банк России пристально следит за ситуацией на валютном рынке и может совершать операции с иностранной валютой для поддержания финансовой стабильности»[3]

Плавающий валютный курс – свободно меняющийся, колеблющийся курс валюты, величина которого определяется рыночной конъюнктурой, спросом и предложением, другими рыночными факторами.

В зарубежных странах свободное курсообразование использовалось в течении ограниченно коротких периодов времени, с целью определения реальной цены национальной валюты. Свободное «плавание» применяла Голландия в течении полугода в начале 70-х годов, когда возникла необходимость проведения ревальвации валюты. Позже курс валюты был зафиксирован. В те же 70-ые Швейцария перешла на систему «плавающего» курса, благодаря чему смогла повысить стоимость отечественной продукции, что привело к снижению объемов экспорта, уменьшению притока денег, чем обеспечила независимую макроэкономическую политику.

Переход к «свободному плаванию» российского рубля предполагает смену финансовой парадигмы в России — управление денежно-кредитной политикой происходит через ключевую ставку и таргетирование инфляции (установление целевого показателя), а не через фиксацию курса.

Каковы же последствия данного шага? Какие мнения существуют по данному вопросу? Своевременен ли был совершенный шаг?

Мнения по данным вопросам разделились, и споры в экономических кругах не затихают до сих пор. «Противники» перехода к плавающему курсу считают недопустимым переходить к свободному курсу при экономической нестабильности, так как это ещё больше повышает риски неустойчивости. *Инвестбанк Morgan Stanley* считает, что весомый корпоративный внешний долг, режим санкций, несопоставимы со свободным курсом валюты. Бывший глава Министерства финансов России Алексей Кудрин призывал Центробанк следовать «свободному» течению курса ещё в начале 2014 года.

Надо отметить, что на начальном этапе внедрения у плавающего курса больше минусов, чем плюсов. Сразу после перехода к режиму свободного курса национальная валюта была девальвирована, а доллар и евро резко подорожали. Пик падения национальной валюты пришёлся на середину декабря 2014 года (доллар стоил более 80 рублей.) Высокая волатильность рубля резко увеличила транзакционные издержки в отечественной экономике, поскольку внешняя торговля составляла практически половину российского ВВП. Центробанк России вынужден был повысить ключевую ставку с 10,5% до 17% годовых. Что привело к снижению спроса на кредиты ЦБ, произошло

удорожание кредитов населению и бизнесу. Экономическая активность в стране снизилась. С увеличением курса доллара произошло резкое удорожание внешних заимствований, которые на тот момент были очень значительны.

Тем не менее, экономисты видят в свободном курсе рубля больше плюсов, чем минусов, особенно в далекой перспективе. Какие плюсы отмечают аналитики?

Золотовалютные запасы сохранены, и наоборот появилась возможность их накапливать. Объем ЗВР превышает денежную массу почти в два раза, благодаря чему российский рубль на сегодняшний день самая обеспеченная валюта.

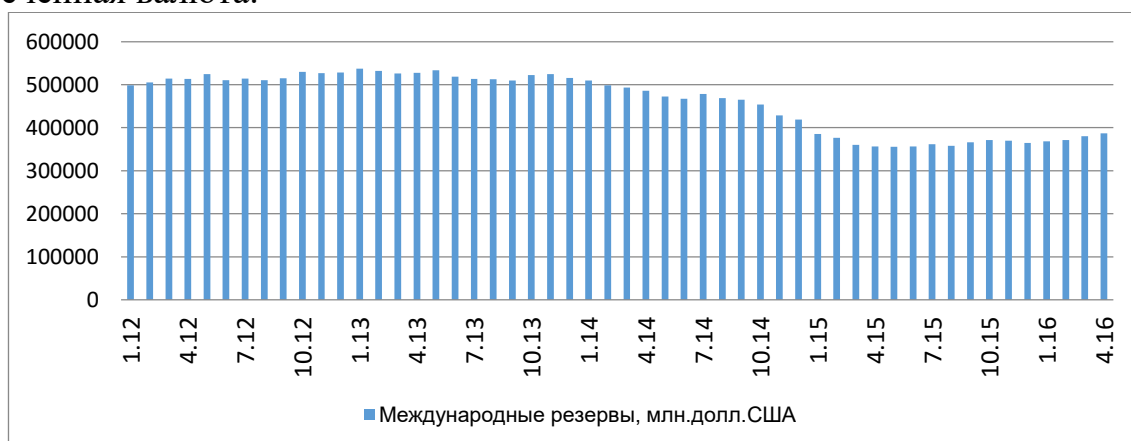


Рис 1. Международные резервы России, млн.\$ (составлено автором по данным Росстата)

Рост курса до запредельных значений ослабил спрос на валюту, что понизило интерес спекулянтов и в дальнейшем сыграло на снижение курса.

Плавающий курс национальной валюты помогает экономике адаптироваться к переходу от сырьевой направленности экономики к обрабатывающей. Свободный курс рубля, приближенный к фундаментально обоснованному, способствует снижению стоимости отечественной продукции в сравнении с импортной. Складываются благоприятные условия для несырьевого экспорта, стало возможным замещение импорта. Структура экспорта претерпевает изменения в сторону несырьевых отраслей.

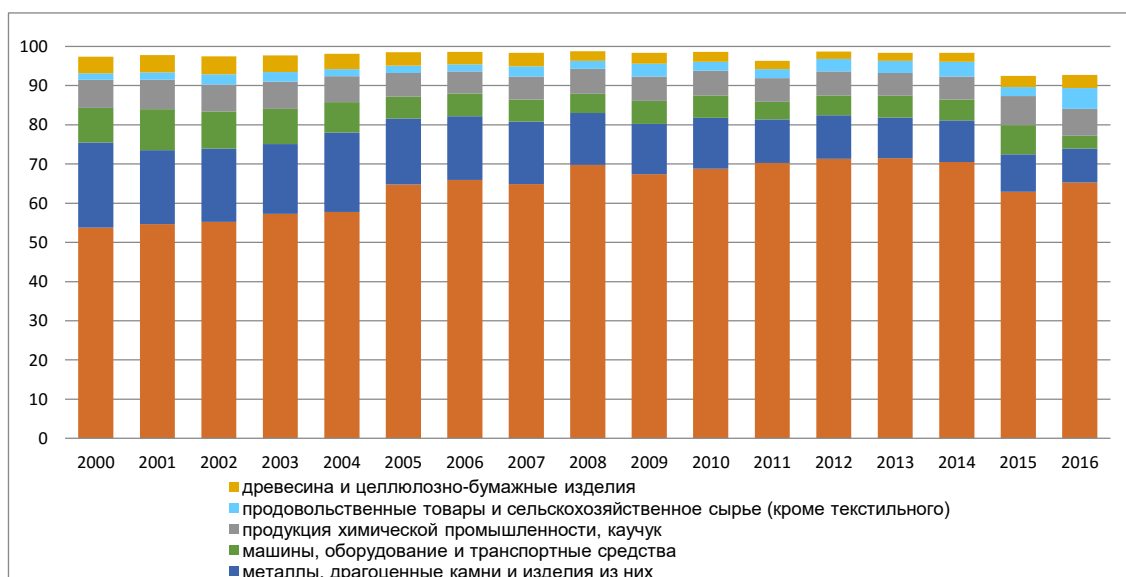


Рис.2 Динамика структуры экспорта с 2000-2016гг(составлено автором по данным Росстата)

В некоторых отраслях экономики появились дополнительные возможности для развития даже в нынешней нестабильной экономической ситуации. Например, химическая промышленность показывает рост производства, который, по оценке экспертов *РИА Рейтинг*, составил по итогу 2015 года- 6,5%. Это лучший результат для отрасли за последние пять лет. Химическая промышленность максимально эффективно использовала ценовые преимущества, созданные «слабым рублём», увеличила экспорт, кроме того потеснив импортные аналоги на российском рынке увеличили выпуск продукции.

Агропромышленный сектор России также показывает устойчивый рост на фоне ослабления рубля и введение эмбарго на поставки продукции из Европы. Данные по российскому экспорту за 2015 год, показывают лидерство агрокомплекса среди всех экспортных отраслей.

Объем оборонного промышленного производства в 2015 г., по сравнению с 2014 г., вырос на 12,9% в частности в радиоэлектронной промышленности рост составил 32,6%; в производстве боеприпасов — 22,3%; кораблестроении — 16,3%; ракетно-космической промышленности — 7,6%; авиастроении — 5,9%. 10 российских оборонных компаний вошли в рейтинг мировых производителей вооружений. Производительность труда в отрасли за последние 7 лет выросла в три раза, а в 2015 году по сравнению с 2014 г. — на 7,2%.

Россия сильна еще в одной энергетической отрасли— атомной. Росатом, благодаря серьезному наращиванию портфеля зарубежных заказов, планирует увеличить консолидированную выручку в 2016 году более чем в два раза: с 618 млрд до 1,4 трлн рублей. А к 2030 году она должна вырасти до 2 трлн рублей, что обеспечит и рост отчислений в российский бюджет.

Таким образом, в целом экономика адаптируется к новым условия достаточно плавно. Это показывает и динамика ВВП. Хотя рост данного

экономического показателя в России от года к году снижается: 2014 году ВВП увеличился на 2,5 %, в 2015 году — вырос на 2%, в целом динамика положительная.

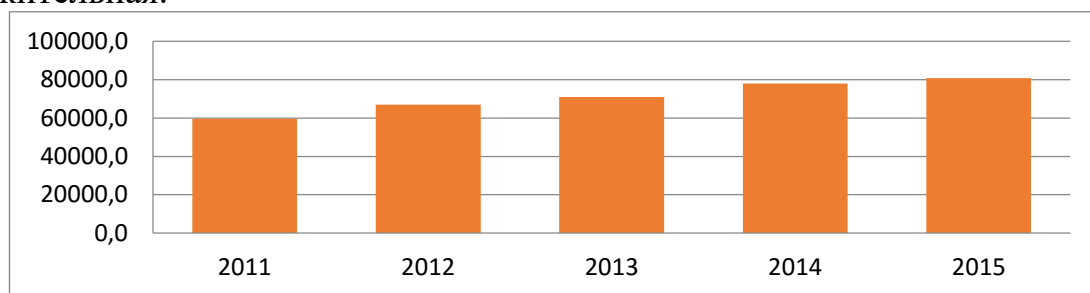


Рис.3 Динамика ВВВ в текущих ценах, млрд.руб(составлено автором по данным Росстата)

Растущий профицит счета текущих операций платежного баланса России(в 2015 г на 12,7% больше, чем в 2014г) стал результатом существенного уменьшения отрицательного вклада баланса услуг и инвестиционных доходов, в том числе за счет сокращения платежей по обслуживанию внешнего долга в условиях снижения общего объема задолженности.

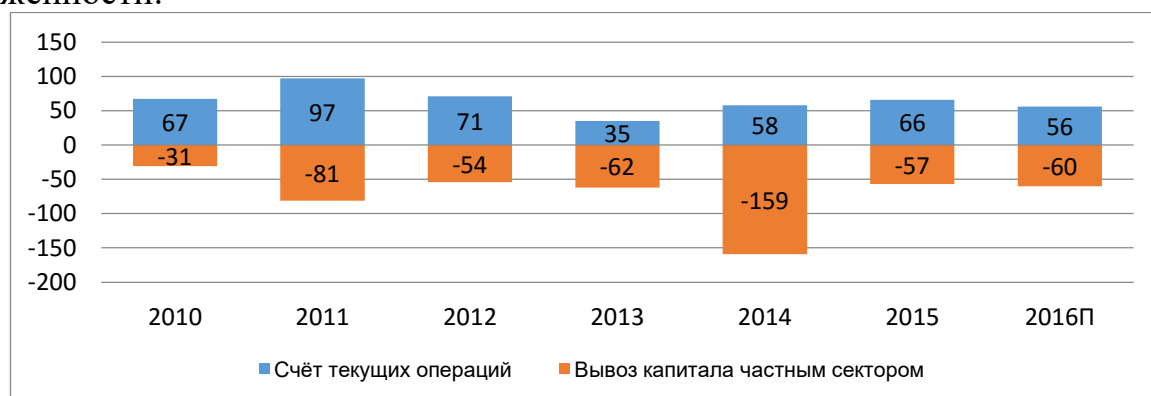


Рис.4 Динамика счёта текущих операций и вывоза капитала за границу, млрд.\$

Наметились положительные тенденции в финансовой стабилизации российской экономики. Слабый рубль помогает компенсировать рублевые доходы бюджета. Экспортные пошлины на нефть и налог на добычу полезных ископаемых, привязанные к обменному курсу, при снижении стоимости нефти в долларовом эквиваленте также уменьшаются, но рублевые потери бюджета не так значительны из-за девальвации рубля.

Темпы инфляции показывают устойчивое снижение, несмотря на резкий скачок в конце 2014 года, сразу после перехода рубля к свободному плаванию.

Таблица 1. Динамика уровня инфляции, %

	Янв	Фев	Ма	Ап	Ма	Ию	Ию	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Всег
			р	р	й	н	л						о
2016	0,9 6	0,6 3	0,46										
2015	3,8	2,2	1,21	0,46	0,35	0,19	0,8	0,3	0,5	0,7	0,7	0,7	12,91

	5	2						5	7	4	5	7	
2014	0,5 9	0,7	1,02	0,9	0,9	0,62	0,49	0,2 4	0,6 5	0,8 2	1,2 8	2,6 2	11,36

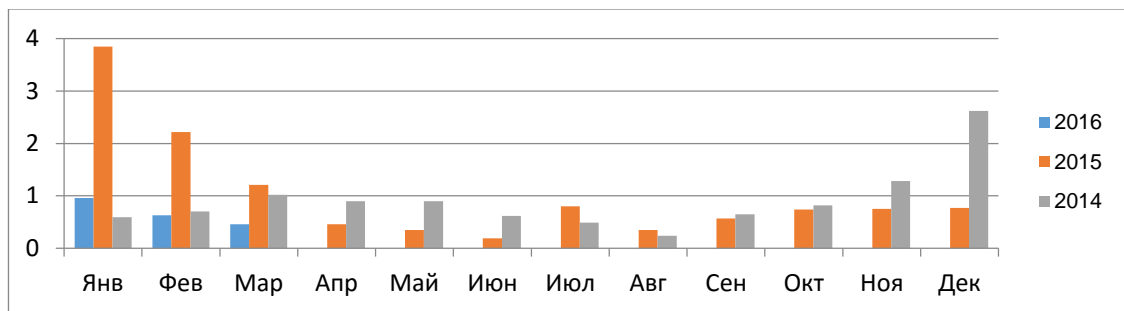


Рис 5. Динамика месячного прироста индекса потребительских цен (2014-2016гг) (составлено автором по данным Росстата)

В условиях адаптации к новым условиям курс рубля стал более устойчив к кратковременные изменения конъюнктуры. Снижение влияние валютного курса на динамику цен внутри страны снизилось. Инфляция плавно снижалась в течение года, несмотря на скачки валютного курса. Так месячный прирост индекса потребительских цен за март 2016 года (по данным Росстата) составил не более 0,4 %. Замедление инфляции и снижение девальвационных ожиданий позволили ЦБ снизить ключевую ставку до 11%, на апрель 2016 года планируется дальнейшее её ослабление. По прогнозу экспертов ООН уровень инфляции в России по итогам 2016 года составит 10,5%, а в 2017 году - 7,1%.

Свободный курс является составляющей режима таргетирования инфляции, при котором главной целью ЦБ является обеспечение ценовой стабильности. Регулятор проводит денежно-кредитную политику, ориентируясь на целевой уровень инфляции. Благодаря этому обстоятельству инфляция стала самым правдивым индикатором состояния экономики.

Таким образом, политика перехода к свободно плавающему курсу имеет и преимущества, и недостатки. Рыночная экономика подразумевает, что все товары, услуги, активы должно формироваться свободным образом и иностранная валюта - не исключение. По сути, регулирование курса в сложившихся условиях, это игра против фундаментальных рыночных тенденций и неразумная трата ЗВР. В будущем свободный курс должен сыграть положительную роль в экономике страны. Скорее данное решение было несвоевременным, переход произошёл под огромным давлением на рубль, что возможно спровоцировало скачок девальвации национальной валюты.

Необходимо подчеркнуть влияние в современных условиях на валютный курс настолько большого количества факторов, что их трудно спрогнозировать. Именно «плавающий» валютный курс наиболее реально отображает эти воздействия и обеспечивает эффективную реакцию на них, свидетельствуя о действительной стоимости национальной валюты на

мировом рынке. В теории плавающий валютный курс должен быть так называемым автоматическим стабилизатором. В зависимости от того, насколько профессионально свободный курс будет использован в интересах государства, будет проявляться положительная сторона такой реформы.

Использованные источники:

1. Марк Стоун, Харалд Андерсон и Ромэйн Вейрун. Курсовые режимы: фиксированный или плавающий курс? // Научный журнал «Финансы и развитие». – 2008г
2. Локальная сеть. Ведомости .[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vedomosti.ru>
- 3.Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
- 4.Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/
5. Улюкаев А. Ставки ЦБ работают, переход к свободному плаванию рубля может быть ускорен ЦБ: <http://www.bankrt.ru/news/read/31986.html>

Фролов В.Е.
магистрант 2 курса
Институт нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Гайфуллина М.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Россия, г. Уфа

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Статья посвящена проблемам и перспективам развития нефтегазового комплекса России. Приведена статистика по ключевым показателям развития: доказанные запасы углеводородов, объем добычи нефти, объем переработки нефти и др. Обозначены ключевые направления развития нефтяных компаний.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, компания, нефть, нефтепродукты, перспективы развития.

STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE OIL AND GAS COMPANIES OF RUSSIA

Article is devoted to problems and prospects of development of an oil and gas complex of Russia. The statistics on key indicators of development is given: the proved reserves of hydrocarbons, oil production volume, oil refining volume, etc. The key directions of development of the oil companies are designated.

Keywords: oil and gas complex, company, oil, oil products, prospects of

development.

Нефтегазовый комплекс России является основой развития экономики, он формирует около 20% ВВП, 50% нефтегазовых доходов в структуре федерального бюджета, 67% валютных поступлений от экспорта нефти, газа и продуктов переработки в общем объеме экспорта, 25% объема инвестиций в основной капитал [1].

Основными негативными тенденциями в нефтегазовом комплексе в последние годы являются:

1) Сокращение запасов нефти [2].

2) Низкая интенсивность проведения геологоразведочных работ из-за недостаточного финансирования. В 2002 году отменили отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, а механизма стимулирования частных инвестиций в геологоразведку оказалось недостаточно. В то же время государственные инвестиции не были заложены бюджет [3].

3) Потребность в значительных финансовых вложениях для разведки новых месторождений [4].

4) Необходимость использования новейших технологий добычи нефти, при этом проблема заключается в том, что для обеспечения высокого уровня добычи нефти отсутствует необходимый интеллектуальный, технологический и промышленный потенциал [5, 6, 7].

Обеспеченность углеводородными ресурсами, характеризуется понятием «запас» – это измерение объемов углеводородов, содержащихся в недрах, извлечение которых будет экономически оправданным с учетом существующих технологий, оборудования и норм по охране окружающей среды. Доказанные запасы нефти включают в себя весь достоверно обоснованный объем, который может быть извлечен из месторождений в будущие годы. Доказанные запасы углеводородов среди российских компаний приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Доказанные запасы углеводородов по нефтяным компаниям, млн. т

Наименование компании	2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	2487	1960	1999	3398	3432
ЛУКОЙЛ	2354	2356	2359	2374	2399
Газпром нефть	1023	1130	1200	1343	1443
Татнефть	836,5	869,5	869,2	847,3	851,5
Башнефть	267,7	278,2	281,5	286,9	300,9

В 2014 г. продолжилась тенденция последних пяти лет по наращиванию объема добычи нефти в России. Так за прошедший год добыча выросла на 3,5 млн. тонн относительно уровня 2013 г. и составила 526,7 млн. т, а с 2008 г. прирост составил около 39,5 млн. т нефти.

Рост производства нефти происходил за счет следующих факторов:

- освоение новых месторождений Восточной Сибири и дальнего

Востока (Ванкорское месторождение – прирост добычи нефти составил 3,1 млн. т, Верхнечонское месторождение – 0,6 млн. т, Северо-Талаканском месторождении 0,6 млн. т);

- освоение месторождений севера европейской части России (месторождения Требса и Титова – 0,3 млн. т), месторождения шельфа Каспийского моря (им. Корчагна – 0,8 млн. т);

- повышение инвестиционной привлекательности нефтедобычи в связи со снижением налоговой нагрузки.

Для поддержания высоких темпов добычи нефти, ее эффективного использования, необходимо переходить на инновационный путь развития всего нефтегазового комплекса России.

Объем добываемой нефти в целом по России представлен на рисунке 1.

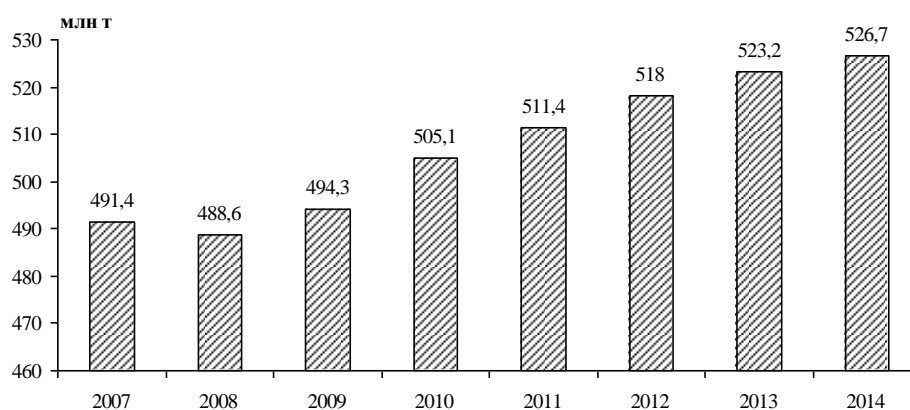


Рисунок 1 – Добыча нефти в России, млн. т

Объем добываемой нефти крупными российскими нефтяными компаниями представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Добыча нефти крупнейшими российскими нефтяными компаниями, млн. т

Наименование компании	2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	112,4	114,5	117,5	192,6	190,1
ЛУКОЙЛ	90,1	85,3	84,6	86,7	86,6
Сургутнефтегаз	59,5	59,6	61,4	61,5	61,4
Газпром нефть	52,8	57,2	59,7	62,2	66,2
Татнефть	26,1	25,8	25,9	26,4	26,5
Башнефть	14,1	15,1	15,5	16,0	17,8
Славнефть	18,4	18,9	17,9	16,8	16,2
РуссНефть	13,0	13,6	13,9	8,8	8,6
Прочие	118,7	121,4	77,0	82,2	85,8
Итого по России	505,1	511,4	518,0	523,3	526,7

В 2014 году российскими НПЗ было переработано 289,9 млн. т нефти, что на 5,3% выше показателя 2013 года. Загрузка мощностей заводов составила 94,1%, в то же время глубина переработки нефти выросла до 72,4% (в 2013 году – 71%).

Объем перерабатываемой нефти в России представлен на рисунке 2.

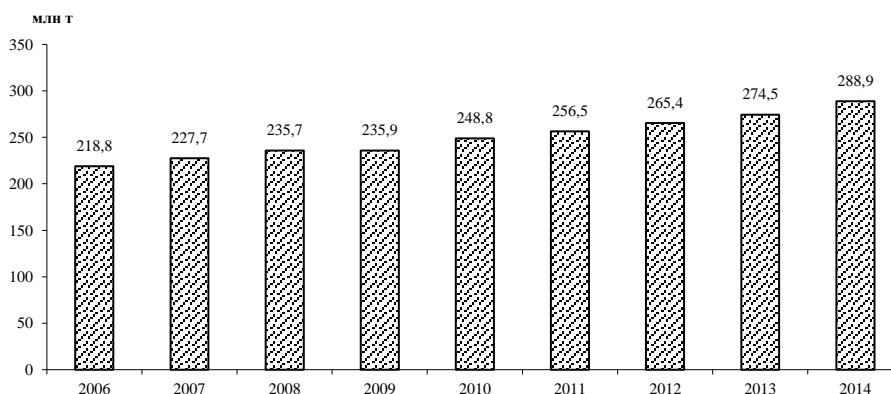


Рисунок 2 – Переработка нефти в России, млн. т

Объем перерабатываемой нефти крупнейшими российскими компаниями представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Переработка нефти крупнейшими российскими компаниями, млн. т.

Наименование компании	2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	50,5	57,9	50,6	85	86,6
ЛУКОЙЛ	45,21	45,2	44,3	45,1	45,1
Газпром нефть	37,9	40,5	31,6	31,3	32,1
Башнефть	21,2	21,1	20,8	21,4	21,7
Сургутнефтегаз	н/д	21,1	20,6	19,8	19,3
Славнефть	н/д	14,8	15,3	15,3	15,3
Татнефть (ТАНЕКО)	0,2	2,3	7,0	7,6	8,5
Прочие	н/д	48,1	52,4	56,3	70,1
Итого по России	н/д	254,2	265,4	274,5	288,9

Глубина переработки нефти – это показатель характеризующий эффективность использования сырья, косвенно отражая технологичность нефтеперерабатывающего завода. Показывает долю производства продуктов переработки нефти за исключением мазута и безвозвратных потерь [8]. Низкая глубина переработки нефти приводит к сокращению выработки наиболее прибыльных светлых нефтепродуктов и приводит к экономическим потерям.

В настоящее время средний показатель глубины переработки нефти в России составляет 70%, в развитых же странах это показатель составляет 80 – 95%. Стратегической задачей является модернизация отечественной нефтепереработки, для повышения производства светлых нефтепродуктов и повышения качества моторных топлив до категории Евро-5 [9, 10, 11]. В таблице 4 приведены показатели глубины переработки и выход светлых нефтепродуктов российских нефтегазовых компаний.

Таблица 4 – Выход светлых нефтепродуктов и глубина переработки нефти российских нефтяных компаний в 2013 - 2014 гг., %.

Наименование компании	2013		2014	
	Глубина переработки	Выход светлых нефтепродуктов	Глубина переработки	Выход светлых нефтепродуктов
Роснефть	65,4	54	68,4	54
ЛУКОЙЛ	75,7	54	77,1	53
Газпром нефть	85,7	64	85,9	63
Башнефть	84,8	60	84,8	61
Татнефть	73,5	48,2	77,5	68

Нефтяная отрасль России в 2013 году сохранила положительную динамику роста капитальных вложений ВИНК в нефтедобычу. Капитальные вложения – это реальные инвестиции в основной капитал, к ним относятся затраты на строительство, реконструкцию, расширение, техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение оборудования, и т.д. Капитальные вложения ВИНК в нефтедобычу представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Капитальные вложения ВИНК в нефтедобычу, млрд. руб.

Год	Капитальные вложения	Удельные затраты на 1 т добытой нефти (руб. т)
2005	218,2	527,5
2006	301,8	716,6
2007	400,8	950,0
2008	476,0	1136,3
2009	546,8	1292,1
2010	596,6	1383,4
2011	726,6	1678,9
2012	861,4	1961,1
2013	896,2	2032,3

Деятельность нефтегазовых компаний направлена на повышение эффективности работы розничной сети реализации нефтепродуктов, как наиболее устойчивого канала сбыта. Благодаря повышению качества обслуживания, расширению продуктового ряда, усилению лояльности потребителей, нефтегазовые компании наращивают объемы реализации нефтепродуктов, завоевывая рынок и увеличивая свою прибыль.

Динамика увеличения количества АЗС крупнейших нефтегазовых компаний представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Розничная сеть АЗС крупных нефтегазовых компаний

Наименование компании	2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	1728	1639	2435	2627	2571
ЛУКОЙЛ	2336	2368	5928	5867	5782
Газпром нефть	1596	1670	1609	1747	1880
Башнефть	547	710	732	764	802
Татнефть	627	641	641	648	667

Повышение розничных продаж нефтепродуктов через АЗС осуществляется за счет выгодного географического расположения, предоставления дополнительных сервисных услуг. На большинстве АЗС работают магазины, кафе, автомойки, автостоянки, принимаются топливные карты. Качеству нефтепродуктов придается особое значение. За их качеством осуществляется тщательный контроль на всех этапах движения топлива, отпускаемого на АЗС.

Таким образом, на основании собранной статистики можно сделать вывод, что деятельность нефтегазовых компаний России направлена на увеличение доказанных запасов нефти путем разработку новых месторождений, увеличение добычи нефти ее переработки [12]. Большой объем инвестиций помимо разведки новых месторождений направлен на модернизацию нефтеперерабатывающих заводов для увеличения глубины переработки нефти и выхода светлых нефтепродуктов [13, 14, 15].

Однако с исчерпанием запасов легкой нефти, дальнейшее развитие минерально-сырьевой базы будет осуществляться в труднодоступных регионах, что приведет увеличению нефтесервисного рынка, который предлагает такие услуги, как сейсмические исследования, геофизические работы, бурение, строительство инфраструктуры, текущий и капитальный ремонт скважин, повышение нефтеотдачи пластов, производство химических реагентов и растворов, производство, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования. Мелкие и средние компании не имеют достаточного количества средств для инвестирования в модернизацию, это способствует консолидации этих компаний.

Во многих странах мира отсутствует необходимый интеллектуальный, технологический и промышленный потенциал, который бы обеспечивал нефтегазодобывающую отрасль высокотехнологичным сервисом [16, 17]. Очевидно, что в ближайшем будущем Россия может занять лидирующее место в обеспечении глобальной энергетической безопасности, имея возможность опереться не только на ресурсную базу, но и на высокий интеллектуально-технологический потенциал, накопленный за многие годы в сервисе и нефтегазовом оборудовании. Такие высокотехнологичные услуги как, исследование скважин на шельфе, сейсморазведка на шельфе будут по-прежнему производиться иностранными компаниями.

С увеличением добычи и переработки нефти растет выручка и чистая прибыль нефтегазовых компаний. Крупные нефтегазовые компании расширяют сеть автозаправочных станций для реализации нефтепродуктов собственного производства.

В последние годы ВИНКи расширяют географию своей деятельности, выходя за границы не только республик, но и за границы Российской Федерации, ведя активную деятельность по разведке и добыче нефти в различных странах мира.

Использованные источники:

1. Гайфуллина М.М. Активизация инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятия (на примере предприятий нефтегазового комплекса): монография. - Уфа: Изд-во Нефтегазовое дело, 2012.
2. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Гайфуллина М.М., Земцова В.Д. Основы производственного менеджмента на предприятиях нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности / Под ред. Е.В. Евтушенко: учеб. пособие.- Уфа: Изд-во РИЦ УГНТУ, 2015. – 160 с.
3. Гарипов Ф.Н., Макова М.М. Современные проблемы развития территориальной энергетической системы (на примере Республики Башкортостан) // Экономика региона. 2007. № 4. С. 168-179.
4. Гайфуллина М. М. Управление рисками устойчивого развития предприятия (на примере нефтяных компаний): монография / М.М. Гайфуллина. – Уфа: Издательство УГНТУ, 2015. – 139 с.
5. Маков В.М. Факторный анализ инновационной деятельности нефтегазового сектора России // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 1. С. 194.
6. Маков В.М. Тенденции и перспективы инновационного развития российской экономики // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 139-145.
7. Маков В.М. Анализ системы управления инновационной деятельностью предприятий нефтегазового комплекса // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 15. С. 13-22.
8. Макова М.М. Нефтегазовое товароведение и сбыт продуктов нефтегазопереработки: учебное пособие / М. М. Макова. - Уфа: Издательство «Монография», 2010. 62 с.
9. Макова М.М. Энергоэффективное развитие предприятия // Вестник торгово-технологического института. 2011. № 1 (4). С. 104-111.
10. Маков В.М. Факторный анализ инновационной деятельности нефтегазового сектора России // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2.
11. Маков В.М. Использование методов стратегического моделирования для отбора приоритетных направлений финансирования инновационной деятельности предприятий нефтегазового комплекса // Транспортное дело России. 2009. № 8. С. 173-176.
12. Гайфуллин А.Ю. Социально-экономические проблемы освоения нефтегазоносных территорий Арктики: Актуальные проблемы науки и техники: сборник научных трудов IV Межд. научно-практической конференции молодых ученых. – Уфа: Издательство «Нефтегазовое дело». - 2012. С. 146-150.
13. Лейберт Т.Б., Гайфуллина М.М., Халикова Э.А., Земцова В.Д. Оценка факторов, влияющих на динамику производительности труда в отраслях топливно-энергетического комплекса // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 3 (125). С. 43-50.
14. Макова М.М. Активизация инвестиционных процессов как основа устойчивого развития предприятия (на примере нефтяного комплекса) //

- Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. № 1. С. 77-83.
15. Макова М.М. Оценка устойчивого развития промышленного предприятия // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. № 6 (110). С. 54-59.
16. Хамитова Э.Ф., Гайфуллина М.М. Оценка конкурентоспособности молодых специалистов нефтяных компаний // Нефтегазовое дело. 2014. № 12-1. С. 190-195.
17. Гайфуллина М.М., Ибрагимова Н.В. Управление персоналом и интеллектуальной собственностью в инновационном малом и среднем бизнесе: учебно-методический комплекс. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 385 с.

Фролова Л.А.
студент 4 курса
факультет «Экономико-математический»
Волжский Гуманитарный институт
Россия, г. Волжский

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена изучению вопросов налогообложения коммерческих предприятий в России. Рассматриваются их особенности и порядок налогообложения. Приведена классификация налогов в настоящее время. Предложены возможные направления совершенствования системы налогообложения.

Ключевые слова: Налогообложение, Коммерческое предприятие, Экономика, Бюджет, Налогоплательщик.

Key words: Taxation, businesses, economy, budget, taxpayers.

The paper studies the issues of taxation of businesses in Russia. We consider their features and the order of taxation. The classification of taxes now. The possible ways of improving the system of taxation.

Введение

В России активно развиваются рыночные отношения, и государство постоянно сталкивается с проблемами в области законодательства и экономических вопросов. В таких условиях очень многое зависит от налоговой системы, которая оказывает большое влияние на регулирование рынка. Коммерческие организации в России активно развиваются в условиях рыночной экономики и требуют особого подхода по взиманию налогов.

Нормальную работу налоговой системы нельзя наладить, если не отлажен механизм ее правового регулирования. Законодательство постоянно развивается в этом направлении и к настоящему моменту предпринято много мер для упорядочения правового регулирования в этой сфере.

Если сравнивать уровень развития российского и зарубежного законодательства, то очевидно отставание нашей страны. Во многом это

обусловлено наличием пробелов в правовом регулировании некоторых вопросов в сфере налогообложения. Поэтому следует изучить зарубежный опыт в этой области, что бы выработать направления развития российской налоговой системы, обозначить основные задачи и принципы.

Налогообложение коммерческих организаций в условиях рыночной экономики

В первую очередь, необходимо рассмотреть налог на прибыль коммерческих предприятий. Для экономики любой страны он играет очень важную роль. Все развитые страны применяют этот вид налога для коммерческих предприятий. С его помощью государство может эффективно воздействовать на экономику страны и на направления ее развития. Благодаря непосредственной связи этого налога с размером полученного налогоплательщиком дохода через механизм предоставления льгот и регулирования ставки государство стимулирует или ограничивает инвестиционную активность в различных отраслях экономики и регионах.

Налог на прибыль коммерческих организаций- один из наиболее важных элементов во всей структуре платежей предприятия. Все поправки в законах относительно налогов сильно влияют на деятельность предприятий. Этот вид налогов несет в себе фискальную значимость и является средством регулирования для формирования государственной доходной базы бюджетов разных уровней. Так же от налогообложения зависят интересы коммерческих предприятий²¹.

Налогообложение прибыли коммерческих предприятий любой формы собственности играет большую роль в развитии рыночных отношений в нашей стране. Очевидно, что для налогоплательщиков более выгодной является низкая ставка налога. В этой связи, направление совершенствования налогообложения коммерческих предприятий является одним из важнейших в налоговом планировании. Каждое предприятие стремится в рамках закона снизить свои налоговые обязательства.

Проблемы налогообложения коммерческих организаций

В настоящее время налоговая система в нашей стране находится в стадии реформирования. Во многих отраслях остается много нерешенных проблем по вопросам налогообложения и в банковской сфере. В частности, необходима оптимизация налогообложения коммерческих банков. Сейчас активно используется зарубежный опыт налогообложения в этой части коммерческих предприятий.

Важно учитывать так же различие между налогами по способу взимания. Они бывают прямые и косвенные. Прямые выплачивают с валового дохода коммерческого предприятия. Они участвуют в стоимостном

²¹Брызгалин, А.В. Новое в налогообложении в 2011 году. Комментарий к изменениям Налогового кодекса Российской Федерации / А. В. Брызгалин, А.Н. Головкин. - М. : Омега-Л, 2011. - 168 с.- 986 с.

распределении общественного продукта на предприятии и оказывают влияние на формирование финансового результата. Косвенные налоги выплачивают до стоимостного распределения на предприятии. Так происходит, потому что объектом косвенного налогообложения является оборот, иными словами это реализация товаров и услуг коммерческого предприятия. Суммы от косвенного налогообложения направляются в банк, но они не относятся к доходам и вносятся в бюджет до распределения выручки от реализации товаров или услуг. Косвенные налоги предприятия принимают участие в стоимостном распределении общественного продукта за пределами предприятия, на уровне общества в целом.

Тем не менее, эта группа налогов оказывает влияние на формирование финансовых результатов. Это происходит, так при повышении цен на продукцию предприятия, снижается платежеспособный спрос у населения, что влияет на предложение. Однако такое влияние на формирование финансовых результатов предприятий носит косвенный характер, так как объектом налогообложения здесь выступает уже сформированная цена товара, услуги, выручку от реализации которых еще предстоит распределить для возмещения производственных затрат, уплаты прямых налогов и образования внутрипроизводственных фондов.

Уплата прямых налогов в бюджет связана с прибылью предприятия, по величине которой можно судить о финансовой и инвестиционной активности данного коммерческого предприятия.

Направление совершенствования системы налогообложения коммерческих предприятий

От совершенствования налоговой системы зависит устойчивость экономики в стране в целом. Необходимо больше внимания уделять государственному регулированию в области сбора налогов.

Налоговые системы на современном этапе направлены на перераспределение доходов коммерческих организаций от результатов их деятельности. Это реализуется различными способами, например, путем построения прогрессивных систем подоходного налогообложения предприятий²².

По мировому опыту можно судить, что при увеличении ставок прямых налогов, степень расслоения в обществе не снижается. Начинается процесс скрытия доходов. Накопление и рост производственного труда наоборот падает. Такие тенденции характерны для нашей страны.

В целом, усложнение системы налогообложения и рост налоговой нагрузки коммерческих предприятий приводит к отрицательному воздействию на экономику, эффективность развития снижается.

В настоящее время в России развитие и совершенствование налоговой

²²Попова, Л.В. Практика исчисления налогов : учебное пособие / Л.В. Попова, И. А. Маслова, И.А. Дрожжина. - М. : Дело и Сервис, 2012. - 288

системы направлено на соответствие интересов государства и коммерческих предприятий. Баланс между этими двумя сферами можно получить путем снижения налоговой нагрузки на экономику снижением административной нагрузки на налогоплательщиков.

Для снижения налоговой нагрузки необходимо отменить ряд ставок для коммерческих предприятий. Это приведет к снижению поступления налогов в бюджет. Следующей мерой будет формирование налогового администрирования, которое сможет обеспечить эффективную работу всей налоговой системы в стране.

На основании этого можно сказать, что политические факторы оказывают сильное влияние на формирование эффективного налогового администрирования и говорит об их объективности на данном этапе развития экономики.

Налоговое администрирование является наиболее социально выраженной сферой управленческих действий государства. Поэтому наряду с политическими на формирование эффективного налогового администрирования как основы повышения собираемости налогов влияют и социально-экономические факторы.

В современных условиях развития России требуется повышать эффективность экономики, стимулировать инвестиционную активность российских и зарубежных инвесторов, повышать уровень собираемости налогов, повышать уровень жизни населения. Невозможно решить указанные вопросы без создания в государстве благоприятного налогового климата, равных условий для добросовестной конкуренции, стабильности законодательства, регулирующего налоговые отношения. Это послужило предпосылкой для создания системы налогового администрирования, позволяющей решать поставленные задачи. Под влиянием социально-экономических факторов формируется налоговое администрирование, в задачи которого входит не только контроль за соблюдением налогового законодательства, но и планирование налоговых поступлений, проведение качественной оценки изменений в ходе налоговой реформы, а также налоговое регулирование в отношении предоставленного налогоплательщикам права на применение налоговых преференций.

Подводя итог, следует отметить, что основной функцией налоговой системы является обеспечение достаточного объема ресурсов, необходимых для финансирования расходов бюджетной системы, не создавая при этом избыточного налогового бремени для экономических субъектов. Для этого требуется обеспечивать должный контроль за исполнением налогоплательщиками своих обязательств, повышать собираемость налогов и снижать задолженность по уплате налогов в бюджетную систему РФ, одновременно поддерживая относительно низкие налоговые ставки.

Обеспечивая достаточный уровень доходов бюджетной системы, налоговая система вместе с тем не должна создавать избыточного или

неравномерного давления на экономику. Исходя из этого, обеспечение экономически обоснованной налоговой нагрузки является важной задачей, направленной на повышение эффективности налоговой системы. Результатом решения указанной задачи является стабилизация и оптимизация налоговой нагрузки на экономику.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1, 2.
2. Абрамов, В.А. Упрощенная система налогообложения / В.А. Абрамов. - 10-е изд., перераб. - М. : Ось-89, 2010.- 288 с.
3. Александров, И.М. Налоги и налогообложение : учебник / И.М. Александров ; изд.-торг. корпорация «Дашков и К». - 10-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2013. - 227 с.
4. Брызгалин, А.В. Новое в налогообложении в 2011 году. Комментарий к изменениям Налогового кодекса Российской Федерации / А. В. Брызгалин, А.Н. Головкин. - М. : Омега-Л, 2011. - 168 с.- 986 с.
5. Попова, Л.В. Практика исчисления налогов : учебное пособие / Л.В. Попова, И. А. Маслова, И.А. Дрожжина. - М. : Дело и Сервис, 2012. - 288 с.

*Хакимова А.А.
студент, 4 курс
Яримова Р.К.
студент, 4 курс*

*факультет «Экономико-математический»
Курманова Л.Р., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
Нефтекамский филиал*

*Башкирский Государственный Университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Нефтекамск*

СТРАНОВОЙ РИСК ГОСУДАРСТВА И ЕГО ОЦЕНКА

Статья посвящена рассмотрению факторов инвестиционной деятельности, связанных не только с ожидаемой доходностью проекта, но и с другими аспектами, связанные непосредственно с экономическим, коммерческим, политическим сторонами иностранного государства. Раскрывается понятие странового риска, его экономические, политические и коммерческие составляющие. Анализируется рейтинг по Индексу слабости стран с 2013 по 2015 гг.

Ключевые слова: риск, страновой риск, экономический риск, политический риск, коммерческий риск, Индекс слабости государства.

COUNTRY RISK OF THE STATE AND ITS EVALUATION

The article is devoted to consideration of factors of investment activity related not only with the expected return of the project, but also with other aspects, directly related to economic, business, political parties of foreign States. The notion of

country risk, its economic, political and commercial features. Analyzes the Index of the weakness of countries from 2013 to 2015.

Keywords: risk, country risk, economic risk, political risk, commercial risk, Index of a weak state.

Происходящие в современном мире процессы глобализации и интернационализации бизнеса способствуют расширению деловых связей между участниками экономической среды и являются основой для создания единого экономического пространства. При осуществлении инвестиционной деятельности в иностранном государстве инвестору необходимо учитывать все аспекты, чтобы не допустить вероятность потери стоимости инвестиции, связанную с вложениями за границей.

Существует такое понятие как **страновой риск**, заключающий в совокупности несколько видов рисков, которые в целом характеризуют уровень развития экономики, уровень законодательства, политическую ситуацию и многое другое в рамках рассматриваемой страны. Опираясь на страновой риск, инвестор может оценить возможные проблемы с законодательством, конъюнктуру рынка, а также составить план инвестиций²³.

Страновой риск рассматривает экономический, коммерческий, политические риски. Экономический риск связан с изменением макроэкономических показателей страны в целом. Коммерческий риск связан с инвестициями в отдельные отрасли. Политический риск может быть вызван государственными интервенциями на рынке (война, общественные беспорядки, монополия на ряд товаров, государственное регулирование цен и др.)²⁴.

Не менее важным при оценке странового риска является Индекс слабости (несостоятельности) государств, который характеризует способность (и неспособность) властей той или иной страны контролировать целостность своей территории, а также демографическую, политическую и экономическую ситуацию в стране. В 2014 г. Индекс несостоятельности государств переименован в Индекс слабости государств (The Fragile States Index).

При составлении Индекса экспертами проводится анализ на основании 12 критериев, которые объединены в три группы: социальные, экономические и политические:

1. Социальные показатели: (уровень демографического давления, уровень миграции беженцев и/или перемещённых лиц, уровень эмиграции, уровень экономического неравенства, устойчивая эмиграция из страны).

²³Курманова Л.Р. Управление инвестиционной активностью регионов // Экономические науки. – 2014. - №111. – С.22-23.

²⁴Курманова Л.Р. Инвестиционный механизм экономического развития // Монография «Основные проблемы функционирования финансовой системы региона на современном этапе. – Уфа, Аэтерна. – С.116-118.

2. Экономические показатели (неравномерность экономического развития, уровень экономической нестабильности).

3. Политические показатели (уровень криминализации государственных структур, наличие и качество общественных услуг, уровень нарушений прав человека, уровень влияния аппарата государственной безопасности в качестве «государства в государстве», уровень влияния клановых элит, степень вмешательства других государств или внешних политических субъектов)²⁵.

В течение года эксперты анализируют всю совокупность информационный потоков для каждой страны и рассчитывают итоговый Индекс по шкале от 0 (наивысшая степень стабильности - максимально низкие риски и угрозы) до 10 (наименьшая степень стабильности - максимально высокие риски и угрозы) с использованием десятых долей. Общий результат - сумма всех индикаторов (максимальная - 120 баллов) становится определяющей при составлении рейтинга. В первом издании Индекса в 2005 г. была дана оценка 75 государствам, с 2007 г. Индекс измеряется для 178 стран²⁶.

В 2013 г. первые места в рейтинге заняли 35 самых неблагополучных государств во главе с Сомали (существующее в настоящее время только на бумаге - это, согласно определению ООН, так называемая «страна без правительства», которая уже длительное время находится в состоянии гуманитарной катастрофы), кроме того, вошли такие традиционно неблагополучные африканские государства, как Демократическая Республика Конго, Судан, Южный Судан и Чад. Во всех этих странах правят крошечные элиты, на их территориях идут боевые действия, экономическая ситуация близка к катастрофической, а население живет в крайней нищете²⁷.

В 2014-2015 гг. список неблагополучных государств открывает Южный Судан (государство в Северо-Восточной Африке, которое было учреждено 9 июля 2011 г. и находится в состоянии гуманитарной катастрофы из-за продолжающихся межэтнических вооруженных конфликтов и повсеместного хаоса)²⁸. Кроме того, в группу самых «несостоятельных» государств входят, в частности, такие страны,

²⁵Рейтинг стран мира по уровню слабости [Электронный ресурс] // GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/failed-states-index/info>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.

²⁶FragileStatesIndex 2015: Рейтинг слабости государств мира 2015 года [Электронный ресурс] //GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/06/18/7208>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.

²⁷FailedStatesIndex 2013: Рейтинг несостоятельности государств мира 2013 года [Электронный ресурс] // GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/25/6017>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.

²⁸FragileStatesIndex 2014: Рейтинг несостоятельности государств мира 2014 года [Электронный ресурс] //GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/06/26/6836>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.

как находящиеся в состоянии вялотекущей гражданской войны Афганистан (2013-2014 гг. - 7 место, 2015 г. – 8 место) и Ирак (2013 г. – 11 место, 2014 г. – 13 место, 2015 г. – 12 место), единственная «несостоятельная» страна западного полушария Гаити (2013 г. – 8 место, 2014 г. – 9 место, 2015 г. – 11 место), обладающий ядерным оружием Пакистан (2013 г. – 13 место, 2014 г. – 10 место, 2015 г. – 13 место) и крупнейший в Африке экспортер нефти — Нигерия (2013 г. – 16 место, 2014 г. – 17 место, 2015 г. – 14 место). Лидером неблагополучия среди регионов мира по-прежнему остается африканский континент.

Самое значительное ухудшение среди этой группы стран демонстрирует охваченная гражданской войной Сирия (2013 г. – 21 место, 2014 г. – 15 место, 2015 г. – 9 место), ухудшило свое положение Центральная Африканская Республика (с 9 места в 2013 г. сместилась на 3 место в 2014-2015 гг.). Конфликт в Северо-Африканском государстве Мали (2013 г. – 38 место, 2014 г. – 36 место, 2015 г. – 30 место) серьезно повлиял на его рейтинг, а также на регион в целом, включая соседние страны.

Группа стран с умеренным уровнем нестабильности в 2013 г. занимает положение с 36 по 126 место в общем индексе из 178 стран (в 2013 г. открывает этот перечень Конго, а замыкает Бразилия), в 2014 г. это страны с 35 по 126 места (в 2014 г. открывает этот перечень Сьерра Леоне, а замыкает Тринидад). Россия находится в этой группе - на 80 месте в 2013 г., 85 месте в 2014 г., 65 месте в 2015 г., ухудшив свои позиции на 20 пунктов. К факторам, которые негативно влияют на позицию России, можно отнести введенные санкции, ситуации в Сирии, политическую нестабильность на российском Северном Кавказе, неравномерность экономического развития, неэффективную работу государственных структур, высокую степень криминализации общества, а также усиливающееся давление на гражданское общество.

Перечень стабильных стран в 2013 г. занимает положение с 127 по 164 место в рейтинге (открывает этот перечень Кувейт, закрывает Бельгия), в 2014 г. стабильные страны занимают положение с 127 (открывает перечень Антигуа и Барбуда) по 165 места (закрывает перечень Германия), в 2015 г. данные страны занимают 126-163 места (открывает данный список Тринидад, замыкает – Бельгия). В этой группе находятся Соединённые Штаты (2013 г. – 159 место, 2014 г. – 159 место, 2015 г. – 158 место).

Государства, которые расположились со 165 по 178 место (открывает список Германия), в 2014 г. – 166-178 места (открывает список Нидерланды), в 2015 г. – 164-178 места (открывает список Португалия), считаются самыми стабильными и наиболее подходящими для нормальной человеческой жизни. В период 2013-2015 гг. в рейтинге самой благополучной страной стала Финляндия, которая вместе с ее скандинавскими соседями Швецией и Норвегией, а также Швейцарией образует группу лидеров.

В начале января 2016 г. в рамках Всемирного экономического форума

был проведен опрос, в котором почти 750 экспертов оценили 29 отдельных глобальных рисков по силе влияния и вероятности на 10-летнем временном горизонте. За все 11 лет составления подобных отчетов это самый масштабный диапазон оценки рисков.

В последнее время взаимосвязь рисков укрепляется, например, связь между изменениями климата и вынужденной миграцией или международной безопасностью, зачастую эти взаимосвязи влекут за собой серьезные и непредсказуемые последствия.

Впервые с 2006 г. экологический риск занял первое место в рейтинге, потеснив на вторую строчку вероятность применения оружия массового поражения. Он также был признан более опасным, чем кризисы водоснабжения (3-е место), крупномасштабная вынужденная миграция (4-е место) и резкое изменение цен на энергоносители (5-е место).

Вместе с тем миграция лидирует в списке наиболее вероятных рисков, причем степень вероятности и сила влияния этого риска также увеличиваются быстрее всех прочих. За ней следуют погодные катаклизмы (2-е место), последствия изменения климата (3-е), межгосударственный конфликт с последствиями регионального масштаба (4-е) и крупные природные катастрофы (5-е место).

Руководители российских компаний выделили две группы рисков, вызывающих наибольшее беспокойство в связи с ведением бизнеса в России в ближайшие 10 лет. В первую группу (около 50% респондентов назвали каждый из них) вошли риски, связанные с бюджетным кризисом, неуправляемой инфляцией и международными конфликтами. Во вторую группу (40%) попали риски, связанные со скачками цен на энергоносители, глубокой социальной нестабильностью и сбоями в системе финансовых институтов и механизмов.

Актуальным для мирового сообщества является и риск рецессии. На пороге 2016 г. выявлены наиболее слабые экономики мира, подверженные данному виду риска. Например, экономика Венесуэлы (одной из богатейших по запасам нефти стран) сократится в 2016 г. на 3,3%; данный прогноз является худшим. За Венесуэлой следует Бразилия (рейтинг страны снижен до «мусорного»), погрязшая в долгах Греция, и Россия, экономика которой сильно зависит от динамики цен на товарных рынках.

Среди стран, вероятность сокращения экономик которых на протяжении 2 кварталов подряд составляет 50%, находится и Тайвань. Темп годового роста экономики этой страны существенно замедлился с 4% в первом квартале 2015 г. до -0,6% в третьем квартале 2015 г. из-за замедления экспорта в Китай.

Для Венесуэлы, страны замыкающий список, прогноз неутешительный: дефицит базовых товаров, таких как лекарства, а также коллапс цен на нефть, от экспорта которой выручка бюджета страны зависит примерно на 95%, приведет к третьему подряд отрицательному росту ВВП по итогам года.

Оппозиционная партия занявшая в конгрессе большинство впервые за 16 лет, предлагает смелым инвесторам хорошие возможности для вложения средств.

Однако, на всем континенте ситуация не выглядит более оптимистичной. Прогноз динамики ВВП Бразилии на 2016 г., с оглядкой на сокращение экономики в прошлом году, приводит страну к самой глубокой рецессии как минимум с 1901 г. Два основных рейтинговых агентства уже понизили рейтинг государственных долговых обязательств Бразилии до «мусорного». Вероятность риска рецессии в Бразилии составляет 75%.

Греция не получила помощи от снижения евро и постаралась рекапитализировать нуждающийся в поддержке банковский сектор, однако 2016 г. станет годом испытаний для этой страны. Экономика сократится на 1,8%, что усложнит выплату долгов, объем которых составляет несколько сотен миллиардов долларов. Существенное сокращение долговой нагрузки все еще остается иллюзорным для этой страны. Добавьте к этому напряженность на границе, вызванную потоком беженцев из Сирии, пытающихся избежать насилия.

После того, как экономика России за первые 9 месяцев прошлого года сократилась примерно на 3,6%, динамика продолжит оставаться негативной и в 2016 г.; рецессия в России станет самой длительной за 20 лет (вероятность рецессии составляет 65%). Санкции США и Европейского Союза, как и снижение цен на нефть (выручка от экспорта которой составляет примерно 40% доходов бюджета), оказывают давление на динамику ВВП России²⁹.

Страновой риск формируется на основании большого количества внешних и внутренних факторов, от которых зависит инвестиционная привлекательность государства. Такие угрозы больше характерны для стран Африки, в которых наблюдается политическая и экономическая нестабильность, социальная напряженность, внутренние конфликты.

Самыми стабильными являются страны Европы (такие как Финляндия, Дания, Канада, Австрия, Норвегия). Все эти страны имеют сильные социально-экономические показатели, развитые общественные институты, высокий уровень качества государственных услуг, уважения прав человека и верховенства закона. Поэтому перед инвестированием средств необходимо провести тщательный анализ внешних и внутренних факторов.

Использованные источники:

1. Курманова Л.Р. Управление инвестиционной активностью регионов // Экономические науки. – 2014. – №111. – С.22-27.
2. Курманова Л.Р. Инвестиционный механизм экономического развития // Монография «Основные проблемы функционирования финансовой системы региона на современном этапе. – Уфа, Аэтерна. – С.116-153.

²⁹Рейтинг стран по ВВП в 2016 году: экономика России вошла в топ-5 самых слабых [Электронный ресурс] // 8BANKS.COM – Официальный сайт информационного агентства 8BANKS. – Электрон. дан. – URL: <https://8banks.com/forex/2016/01/12/rejting-stran-po-vvp-v-2016-godu-ekonomika-rossii-voshla-v-top-5-samyh-slabyh.html> (дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.

3. Рейтинг стран мира по уровню слабости [Электронный ресурс] // GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/failed-states-index/info>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.
4. FragileStatesIndex 2015: Рейтинг слабости государств мира 2015 года [Электронный ресурс] //GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/06/18/7208>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.
5. FailedStatesIndex 2013: Рейтинг несостоятельности государств мира 2013 года [Электронный ресурс] // GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/25/6017>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.
6. FragileStatesIndex 2014: Рейтинг несостоятельности государств мира 2014 года [Электронный ресурс] //GTMARKET.RU – Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». – Электрон.дан. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/06/26/6836>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.
7. Рейтинг стран по ВВП в 2016 году: экономика России вошла в топ-5 самых слабых [Электронный ресурс] // 8BANKS.COM – Официальный сайт информационного агентства 8BANKS.– Электрон.дан. – URL: <https://8banks.com/forex/2016/01/12/rejting-stran-po-vvp-v-2016-godu-ekonomika-rossii-voshla-v-top-5-samyh-slabyh.html>(дата обращения к ссылке 10.03.2016 г.). – Заглавие с экрана.

*Хананов М.Р.
студент гр. ЭУБ – 141
Рытенкова А.В.
студент гр. ЭУБ – 141
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Статья посвящена рассмотрению принципов, правил и приемов формирования налоговой и бухгалтерской отчетности. Для этого в статье рассмотрены несколько моделей, с помощью которых можно минимизировать налог.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерская отчетность, налоговая отчетность, прибыль, налоговые льготы, офшор, налогооблагаемая база, финансовые рычаги.

*Khannanov MR, stud. c. EB - 141
Rytenkova AV, stud. c. EB - 141
Supervisor: Ovchinnikova
Kuzbass State Technical University
Name TF Gorbachev
Russia, Kemerovo*

ACCOUNTING POLICIES AS A TOOL OF TAX PLANNING

The article is devoted to the principles, rules and methods of formation of tax and accounting. For this purpose, several models with which tax can be minimized in the article are considered.

Keywords: accounting policies, financial statements, tax reporting, income, tax credits, offshore, tax base, financial leverage.

В научной литературе учетная политика рассматривается как определенные принципы, правила и практические приемы, принятые организацией для того, чтобы сформировать налоговую и бухгалтерскую отчетность. Учетная политика дает возможность более полно разобраться в системе налогообложения, а также создать модель минимизации налогов, приемлемую для конкретной организации.

При разработке учетной политики следует рассмотреть следующие задачи:

- сделать бухгалтерский учет прозрачным и доступным;
- создать систему налогового учета;
- предопределить направления снижения налогов, не противоречащие действующему законодательству;

- построить такую организацию финансовой (бухгалтерской) службы, которая бы обеспечивала четкое и своевременное решение задач бухгалтерского учета и налогообложения.

С вступлением в силу 28 главы НК РФ «налог на прибыль организаций», организация должна составлять учетную политику для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения [1]. Учетная политика для целей налогообложения является действенным средством предотвращения и предупреждения налоговых споров, она помогает обходить рискованные ситуации, которые могут повлечь увеличение налогооблагаемой базы, начисление пеней и штрафов после проведения контрольных мероприятий.

Статьей 60 Налогового кодекса РФ установлены требования к налоговой учетной политике [1]. Требование об ее обязательном наличии у налогоплательщика введено в целях сокращения налоговой отчетности, предоставления компаниям возможности самостоятельного выбора методов определения объектов, связанных с налогообложением на основании МСФО и положений Налогового кодекса.

Инструменты для снижения организацией налоговой нагрузки:

- "пробелы" в налоговом законодательстве;
- налоговые льготы;
- изменение вида деятельности организации;
- варианты учета, отраженные в учетной политике;
- офшоры.

"Пробелы" в налоговом законодательстве. Самой сложной и одновременно слабо разработанной считается система ответственности налогоплательщика за нарушение налогового законодательства:

- неопределенность составов;
- отсутствие разграничений санкций в зависимости от субъективной стороны правонарушений;
- полное игнорирование принципа вины в системе налоговой ответственности;
- жесткость налоговых санкций;
- отсутствие законодательных процедур и их применения [2].

Налоговые льготы. Налоговыми льготами или льготами по налогам и сборам, принято называть те преимущества, которые предоставляются отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов, по сравнению с другими гражданами. Понятие налоговых льгот содержит в себе возможность не платить налог или сбор либо оплачивать их в меньшем размере, что следует из ст. 56 НК РФ. Основанием для предоставления льгот могут быть: материальное, экономическое положение налогоплательщика; особые заслуги граждан перед отечеством; социальное, семейное положение граждан; охрана окружающей среды и пр [4].

Изменение деятельности организации и смена места регистрации организации. *Метод изменения вида деятельности предполагает переход на*

осуществление подобных операций, которые облагаются налогами в меньшей степени.

Метод замены налоговой юрисдикции заключается в регистрации организации на территории, на которой налогообложение происходит в льготном режиме, а именно в зонах с минимальным налоговым бременем (офшор). Необходимо обратить внимание на следующий факт: при выборе места регистрации следует ориентироваться не только на размер налоговых ставок, но и величину всего налогового бремени [3].

Офшор – финансовый центр, привлекающий иностранный капитал путём предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям, зарегистрированным в стране расположения центра. В данном случае могут быть использованы: самая простая схема; производственная схема; агентская схема; оказания услуг; полная предоплата; кредит.

Использование различных вариантов учета, для снижения налоговой нагрузки. Налоговый кодекс РФ предоставляет налогоплательщику возможность выбора методов ведения налогового учёта, с помощью учётной политики. Определение влияния различных методов на суммы платежей и сроки их внесения в бюджет, их обобщение в виде методики, представляется особо актуальной задачей для множества субъектов осуществляющих предпринимательскую деятельность [2].

Общими методами формирования учётной политики называются методы, которые оказывают одинаковое по времени влияние как на налог на прибыль, так на налог на добавленную стоимость. К ним относятся:

- Определение момента возникновения налоговых обязательств;
- Определение налогового периода;
- Учет дебиторской задолженности;
- Раздельный учет по налогу на добавленную стоимость
- Технический аспект учётной политики;

Таким образом, целью налоговой учетной политики является отражение специфики способов ведения налогового учета в случаях, когда налоговое законодательство РК:

1. содержит нормы, которые требуют или позволяют совершить выбор из нескольких вариантов (методов), предусмотренных Налоговым кодексом РФ, в т.ч. в соответствии с нормами МСФО;
2. устанавливает основные нормы и (или) не содержит конкретных методов ведения налогового учета, порядка определения объектов налогообложения и объектов, связанных с налогообложением;
3. содержит нормы, которые не совсем адекватно отражают соответствующие основополагающие принципы налогообложения, установленные Налоговым кодексом [3].

Указанные выше варианты формирования налоговой учетной политики позволяют организации снизить размер уплачиваемых налогов и исключить переплату. Величина налоговой экономики является эффективным

показателем использования учетной политики в целях налоговой оптимизации. Формирование оптимальной учетной политики является наиболее востребованной и самым доступным направлением налогового планирования и оказывает непосредственное влияние на финансовое положение организации.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации 1я и 2я часть от 1.07.2010;
2. Лебедева Е. Новые поправки в налоговый кодекс: плюсы и минусы/ Е. Лебедева // Налоги финансовое право. - 2010. - №6. - С.24-31;
3. Налоговое планирование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: rnalog.ru/.
4. Королева Т.Г. Совершенствование системы налогового планирования (на примере ОАО «Угольный разрез») / Т.Г. Королева, И.В. Овчинникова // Вестник КузГТУ. - 2015. - №2. - С. 141-147.

*Ханова А.С.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
кафедра «Банки и банковский менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФОРМ ПРЕОДОЛЕНИЯ
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА И ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭТОГО ПРОЦЕССА**

Кризисные явления, сопровождающие развитие российской банковской системы, оказывают непосредственное влияние на финансовую устойчивость коммерческих банков. Риски несостоятельности (банкротства) банков постоянно растут и поиск эффективных форм их преодоления, а также их законодательного обеспечения является актуальной современной проблемой.

В статье рассмотрена сущность несостоятельности (банкротства) коммерческих банков, а также формы и инструменты ее преодоления.

Ключевые слова: банк, несостоятельность банка, банкротство банка, формы преодоления несостоятельности.

*Khanova Anastasia S.
3rd year student,
Credit-economic faculty, chair of "Banks and bank management"
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia Moscow*

**DIRECTIONS OF FORMS OF OVERCOMING THE BANK
INSOLVENCY AND LEGISLATIVE SUPPORT THIS PROCESS**

The crisis accompanying the development of the Russian banking system, have a direct impact on the financial stability of commercial banks. Risks of

insolvency (bankruptcy) of banks are constantly growing and finding effective ways to overcome them, as well as their legislative support is an urgent problem today.

In the article the essence of insolvency (bankruptcy) of commercial banks, as well as forms and tools to overcome it.

Keywords: bank, bank insolvency, bankruptcy of the bank, to overcome forms of insolvency.

Учащение финансовых и экономических кризисов, которые оказывают негативное воздействие на развитие банковской системы России, привело к тому, что все большее число коммерческих банков подпадают под процедуру банкротства и отзыва лицензии. Непосредственное участие Центрального банка РФ в этом процессе и его заинтересованность в финансовой устойчивости банковского сектора экономики способствует разработке и внедрению современных форм преодоления несостоятельности банков.

Коммерческие банки, являясь классическими финансовыми посредниками, осуществляют аккумуляцию временно свободных средств граждан во вклады и их последующее размещение в активные операции с целью извлечения прибыли. В этой связи несостоятельность коммерческого банка влияет на социальные факторы развития экономики. Если при банкротстве коммерческих организаций и предприятий любой другой сферы число пострадавших достаточно ограничено и связано с непосредственными контрагентами и партнерами предприятия-банкрота, то несостоятельность коммерческого банка влечет за собой ущерб интересам огромного количества вкладчиков и клиентов банка. То есть банкротство коммерческих банков напрямую сказывается на темпах экономического роста и уровня жизни населения страны.

Именно поэтому отзыв лицензии и процедура банкротства для кредитных организаций применяется достаточно редко и в критических ситуациях. В большинстве случаев приближения коммерческого банка к несостоятельности Центральный банк РФ применяет превентивные меры воздействия, направленные на финансовое оздоровление банков, испытывающих трудности, но имеющих потенциал по их преодолению [4, с.121]. Общая картина отзыва банковских лицензий на фоне сокращения количества действующих коммерческих банков, представлена на рисунке 1.

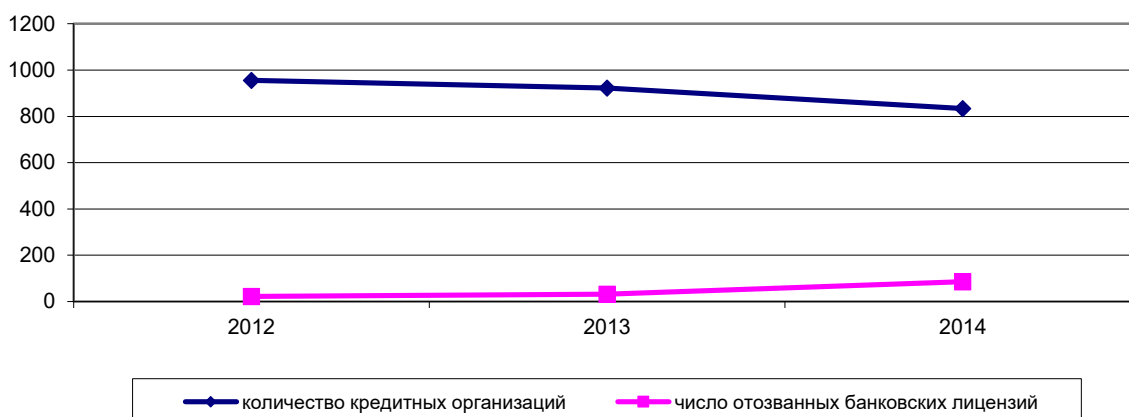


Рисунок 1 – Результаты банковского надзора Центрального банка РФ в части лицензирования банковской деятельности

Источник: составлено автором по данным Банка России

В 2012-2014 годах Банком России в соответствии со статьей 74 Федерального закона №86-ФЗ и статьей 20 Федерального закона №395-1 отозваны лицензии у 86 кредитных организаций, в 2013 году – у 32 кредитных организаций, в 2012 – у 22 кредитных организаций. Согласно данным Отчета о развитии банковского сектора и банковского надзора Центрального банка РФ, основными причинами отзыва банковских лицензий и банкротства российских банков в исследуемом периоде стали [3, с.28]:

- установление фактов существенного несоответствия банковской отчетности фактическому положению (предоставление недостоверной отчетности);

- нарушение требований к достаточности собственного капитала, как в части выполнения обязательного норматива Н1, так и в части обеспечения минимального размера уставного капитала (собственных средств) банка.

Количество банков с показателем достаточности капитала ниже 12% сократилось за год со 112 до 92, при этом их доля в совокупных активах банковского сектора возросла на 28,3% (с 18,8% до 47,0%). По состоянию на 01.01.2015 у 143 кредитных организаций (на 01.01.2014 – у 185) достаточность совокупного капитала находилась в пределах 12–14%. Доля активов кредитных организаций этой группы в совокупных активах банковского сектора сократилась за 2014 год на 25,4% (с 64,7% до 39,4%).

Наибольшим запасом достаточности собственного капитала обладают средние и мелкие банки, находящиеся в рейтинге по размеру активов ниже 50-й строчки, крупные банки из первой пятерки и двадцатки также выполняют установленные нормативы, но имеют незначительный запас в 1,5-2%. Достаточность совокупного капитала на уровне более 14% поддерживают 578 кредитных организаций (на 01.01.2014 – 610) [1]. Доля кредитных организаций, у которых достаточность совокупного капитала находится в пределах 14–28%, в совокупных активах банковского сектора за 2014 год сократилась с 14,7% до 10,8%. Наиболее наглядно распределение российских банков по степени выполнения норматива достаточности капитала показано

на рисунке 2.

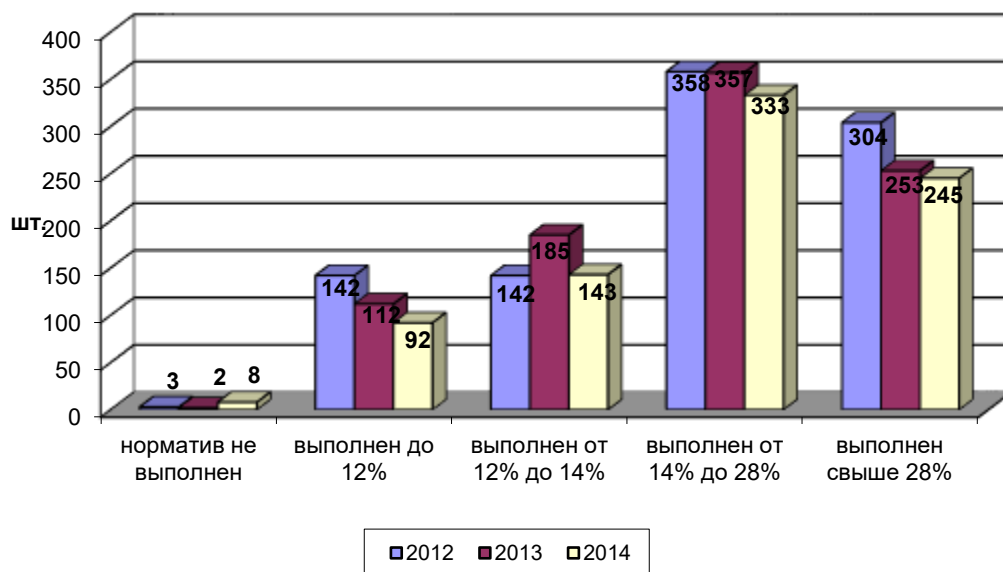


Рисунок 2 – Распределение российских банков в зависимости от степени выполнения норматива достаточности капитала

Источник: составлено автором по данным Банка России

Результаты мониторинга коммерческих банков в части оценки их финансовой устойчивости отражаются в статистике Банка России и группируются по величине коммерческих банков, в основе которой лежит размер банковских активов (таблица 1).

Таблица 1 – Ранжирование российских банков по величине активов

Группы банков по размеру активов	2012		2013		2014	
	трлн.руб.	доля, %	трлн.руб.	доля, %	трлн.руб.	доля, %
1-5	24,9	50,3	30,2	52,6	41,6	53,5
6-20	9,7	19,6	10,9	19,0	16,7	21,5
21-50	5,7	11,5	6,4	11,1	8,3	10,7
51-200	6,4	12,9	7,0	12,2	8,4	10,8
201-500	2,2	4,4	2,4	4,2	2,3	3,0
501 и далее	0,6	1,2	0,5	0,9	0,4	0,5
Итого активов	49,5	100	57,4	100	77,7	100

Источник: составлено автором по данным Банка России

Группировка российских банков по размеру активов показывает высокий уровень концентрации банковских активов – более половины сосредоточено в первых пяти банках (причем с тенденцией увеличения этой доли в 50,3% в 2012 году до 53,5% в 2014 году), а если учесть первые 20 банков, то их доля занимает порядка 70-75%. В этой связи следует особое внимание уделять законодательному обеспечению межбанковской конкуренции, которое пока что ограничивается Письмом Федеральной антимонопольной службы России от 10.12.2014 №АК/50617/14 «Об обеспечении конкуренции на рынке банковских услуг».

При этом такая концентрация банковских активов вызвана, в том числе,

и действиями самого регулятора, который в последнее время усиливает надзорные полномочия, результатом чего становится отзыв лицензий на осуществление банковских операций, ликвидация банков или их слияние/поглощение.

Проведенный анализ свидетельствует о преобладании в причинах несостоятельности российских банков факторов некачественного управления. Низкий уровень риск-менеджмента приводит к появлению и росту проблемных активов, что оказывает непосредственное влияние на формирование финансового результата деятельности коммерческого банка и на достаточность собственного капитала по отношению к активам, взвешенным по уровню рисков. Поэтому выбор форм преодоления несостоятельности коммерческих банков следует осуществлять с учетом повышения качества управления активами, как средства предупреждения банкротства.

Конкретная форма преодоления несостоятельности коммерческого банка должна оказывать непосредственное влияние на обеспечение его финансовой устойчивости, первым проявлением которой являются базовые показатели результативности риск-менеджмента банка: рентабельность активов, которую необходимо оценивать во взаимосвязи с показателем качества банковских активов (доли просроченных (некачественны) активов в совокупных). Результаты банковского надзора в части результативности деятельности российских банков, представлены на рисунке 3.

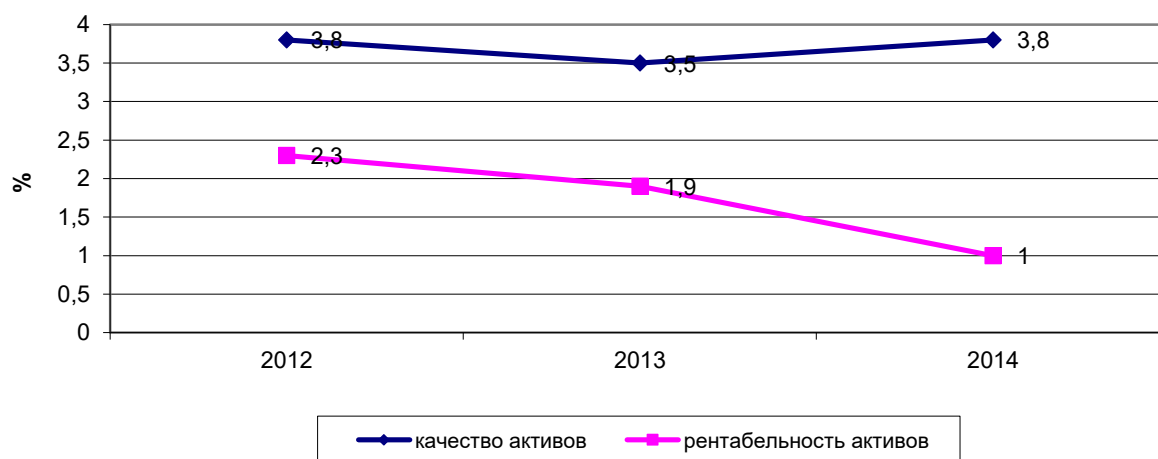


Рисунок 3 – Динамика показателей результативности деятельности российских банков

Источник: составлено автором по данным Банка России

Резкое снижение рентабельности активов банковского сектора является сигналом негативных тенденций и необходимостью усиления банковского надзора со стороны регулятора, особенно когда это происходит на фоне роста просроченной задолженности. В этой связи Банку России следует более жестко отслеживать сочетание «риск-доходность-ликвидность» и принимать меры по достижению их баланса. С этой точки зрения форма преодоления несостоятельности коммерческих банков можно разделить на методы

управления активами и рисками [5, с.115]. Причем качество управления активами можно рассматривать с различных точек зрения: в части обеспечения ликвидности, в части обеспечения эффективности (доходности и рентабельности) и в части рискованности, большая часть которой должна быть покрыта собственным капиталом банка.

В связи с опережающим ростом краткосрочных обязательств относительно высоколиквидных активов кредитных организаций среднее значение норматива мгновенной ликвидности (Н2) по банковскому сектору за 2014 год уменьшилось по сравнению с 2013 годом с 63,2% до 58,3% (при нормативном уровне 15%). Среднегодовое фактическое значение текущей ликвидности (Н3) снизилось с 84,8% в 2013 году до 77,3% в 2014 году (рисунок 4), что также существенно выше минимального нормативного значения (50%) [2].

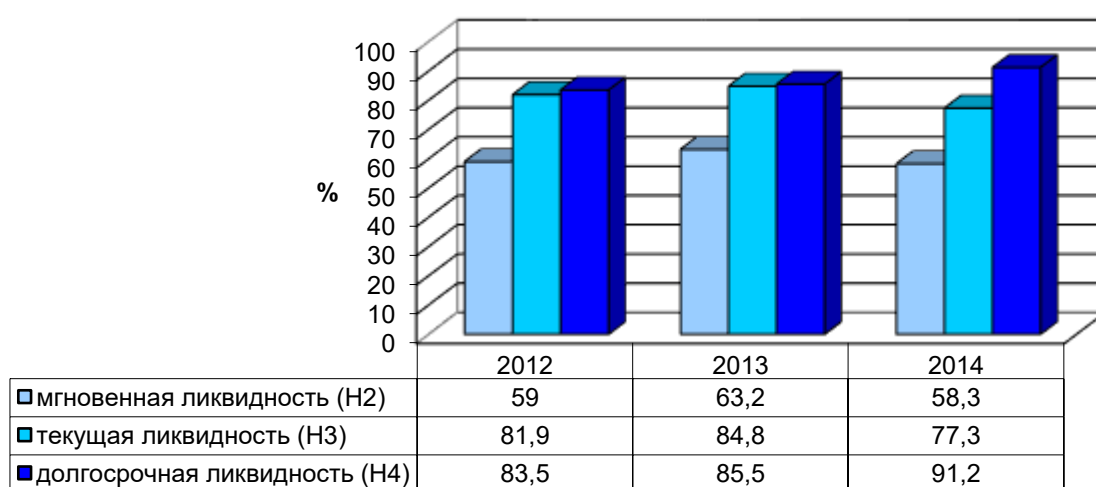


Рисунок 4 – Нормативы ликвидности банковского сектора России

На протяжении 2014 года наблюдались единичные случаи несоблюдения отдельными кредитными организациями обязательных нормативов ликвидности. Из числа действующих на 01.01.2015 кредитных организаций в 2014 году на отдельные даты норматив мгновенной ликвидности (Н2) нарушали 10 кредитных организаций (в 2013 году – 7), норматив текущей ликвидности (Н3) – 14 кредитных организаций (в 2013 году – 15). В 2014 году имели место 7 случаев нарушения норматива долгосрочной ликвидности (Н4), в 2013 году – 2 случая.

Качество управления коммерческим банком не только является преобладающим фактором несостоятельности (банкротства) российских банков, но и подлежит надзору со стороны Центрального банка РФ. С точки зрения финансового оздоровления банковской системы качество банковского управления оценивается в разрезе системы управления рисками, состояния внутреннего контроля, управления стратегическим риском, управления риском материальной мотивации персонала). Результаты оценки качества

управления в российских банках представлены на рисунке 5.

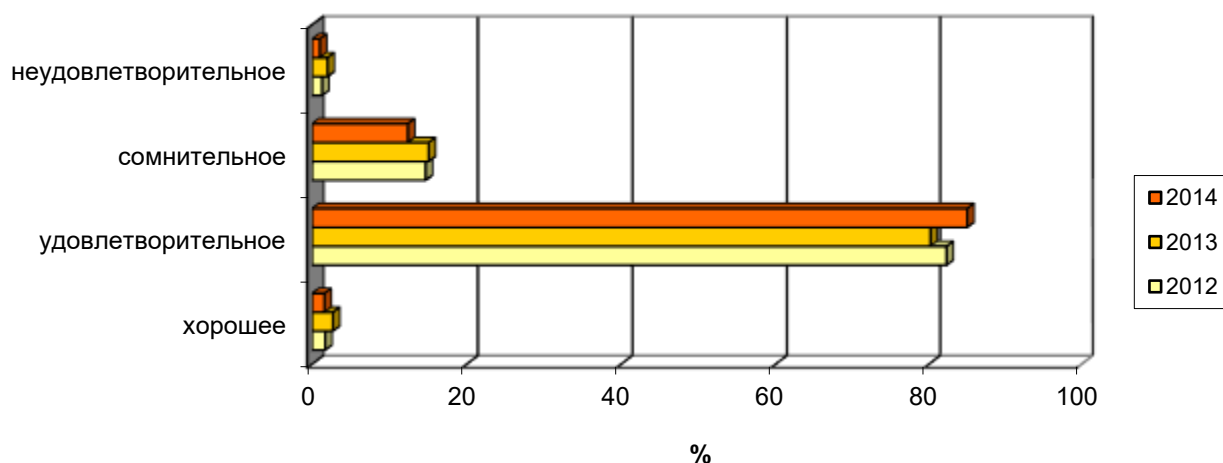


Рисунок 5 – Результаты оценки качества управления в российских банках

Комплексная оценка финансового состояния коммерческих банков с точки зрения его приближения к несостоятельности (банкротству) направлена на выявление критических точек, на основе которых Банк России составляет мотивированное суждение о целесообразности проведения процедур санации банка. Выбор конкретных форм преодоления несостоятельности коммерческого банка Центральный банк РФ осуществляет совместно с Агентством по страхованию вкладов, на основе которых разрабатываются мероприятия по финансовому оздоровлению.

Таким образом, можно утверждать, что система предупреждения несостоятельности кредитной организации является важнейшим элементом обеспечения безопасности всей банковской системы в целом. Финансовое оздоровление банков России может проводиться самостоятельно при наличии четко определенных критериев при одновременном действии принципа ответственности учредителей (участников) кредитной организации за принятие своевременных и необходимых мер по проведению мероприятий финансового оздоровления.

Использованные источники:

1. Положение Банка России от 28 декабря 2012 года №395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»))» (в ред. от 01.09.2015).
2. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012г. №139-И «Об обязательных нормативах банков» (в ред. от 01.09.2015).
3. Носова И.В. Новые меры пруденциального регулирования и надзора // Банковское дело. – 2015. – №5. – С. 26-31.
4. Рейхерт Н.В. Ликвидация кредитных организаций: причины и основания // Инновационная наука. – 2015. - №10. – С. 121-123.
5. Харитонов А.П., Романовская Е.А. Антикризисное управление активами в

банках как средство предупреждения банкротства // Ученые записки Международного банковского института. – 2015. - №13. – С. 113-118.

6. Официальный сайт Центрального банка РФ (Банка России) // Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Харламова Н.Д.

студент 3 курса

факультет «Экономики и Управления»

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина

Россия, г. Саратов

НЕСТАНДАРТНЫЕ СПОСОБЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье описываются нестандартные способы отбора персонала, существующие сегодня и применяемые кадровыми службами как на российском, так и зарубежном рынке труда.

Ключевые слова: отбор персонала, способы отбора персонала, служба управления персоналом.

This article describes the non-standard methods of personnel selection that apply in domestic and foreign labor market by Human Resources Management Services.

Keywords: personnel selection, ways of personnel selection, Human Resources Management Service.

Отбор персонала сегодня становится ведущей среди функций службы управления персоналом, поскольку именно от его качества зависит достижение организацией конкурентных преимуществ в быстро изменяющейся внешней среде. Большинство кадровиков полагаются при отборе только на свою интуицию и жизненный опыт. Однако их субъективно-пристрастный взгляд в совокупности с устаревшими методами привлечения персонала могут оказать плохую услугу для организации. Поэтому для повышения качества отбора персонала сегодня все чаще применяют многоступенчатые технологии, предусматривающие последовательное использование нескольких методов. Рассмотрим некоторые из них.

Первым методом является *brainteaser-интервью* (дословно - «интервью, щекочущее мозг»). Заключается оно в следующем: кандидату необходимо дать ответ на замысловатый вопрос или решить логическую задачу. Целью данного метода является проверка аналитического мышления и творческих способностей соискателя. Чаще всего *brainteaser-интервью* применяют при отборе кандидатов для умственного труда и креативной работы (то есть, менеджеров, программистов, аудиторов, консультантов). [1]

Наибольшую популярность *brainteaser-интервью* принесла компания Microsoft, руководители которой являются не только приверженцами этого метода, но и авторами многих широко используемых вопросов. Так,

например, есть корпоративная легенда о том, что один из CEO компании, идя по улице, придумал вопрос «А почему крышки канализационных люков круглые?» и с успехом использовал его во многих интервью. [2]

Вопросы *brainteaser*-интервью можно разделить на несколько групп:

- небольшие логические задачи с четко заданными ответами;
- задачи, у которых нет четко заданного ответа;
- упражнения, в которых требуется показать оригинальность мышления.

Далее следует *метод стрессового интервью*. Его еще иногда называют шоковым, что в большей степени отражает сущность подхода. Его цель - определить стрессоустойчивость кандидата. Соответственно, необходимость его использования может быть оправдана при подборе персонала на вакансии кассиров, операционистов банков, пожарных, сотрудников милиции и даже менеджеров по персоналу.

Для выявления стрессоустойчивости кандидата для него создают стрессовые условия и наблюдают за его реакцией. Очень интересны при этом свидетельства очевидцев, прошедших через стрессовое интервью. Среди их рассказов, которыми сегодня изобилует Интернет, нет ни одного положительного отклика: люди высказывают возмущение, непонимание, зачастую обиду. Судите сами. Стандартный сценарий стрессового интервью предполагает:

- а) опоздание на собеседование представителя работодателя на время от получаса и более;
- б) выказывание невнимания к заслугам, степеням, званиям, образованию соискателя: «Ну и что, что вы из МГУ, у нас отсюда даже уборщица»;
- в) потерю резюме кандидата;
- г) создание неудобных условий: подпиленная ножка стула, слишком высокий стул, яркий свет в глаза, размещение соискателя в центре круга, по периметру которого сидят представители нанимателя;
- д) задавание некорректных вопросов: «А почему вы в свои 28 лет еще не замужем - мужчин боитесь или с вами что-то не так?»;
- е) неожиданные действия со стороны рекрутера (швыряние ручки в лицо).

Конечно, странно, если после подобных испытаний кому-то захочется работать у такого работодателя. Правда, надо сказать, мастера стрессового интервью советуют после его проведения честно признаться кандидату, каковы были цели «пытки». Но, как правило, повлиять на решение «испытуемого» такое признание уже не может.

Довольно часто в качестве метода отбора персонала применяется *физиогномика*, представляющая собой систему знаний, позволяющих определять тип личности человека и его врожденные и приобретенные душевные качества по внешним признакам, исходя из анализа характерных особенностей лица, то есть, его черт, формы и выражения. Физиогномисты

считают, что по лицу можно определить, что за человек перед вами и каково его жизненное предназначение. [3]

По мнению многих авторов, применение данного метода отбора оправдано только при условии большого практического опыта ее использования, но и в этом случае рекомендации следует давать с особой осторожностью. Физиогномика не должна быть единственным методом при отборе кандидата, она скорее является вспомогательным методом, позволяющим подкрепить выводы традиционной технологии интервьюирования.

Далее рассмотрим метод *графологии*. Говорить о графологии как о нетрадиционном методе подбора персонала не вполне справедливо, так как во Франции, например, графология является вполне официальным инструментом отбора кандидатов, особенно в государственных структурах. Однако эффективность выводов на основе графологии до сих пор остается спорным вопросом. Исследований, на 100% доказывающих связь почерка человека с чертами его личности, не существует, хотя определенная зависимость здесь, конечно, наблюдается.

В нашей стране графология распространена слабо - скорее всего, из-за трудности интерпретации результатов, а может быть, потому что по этому направлению у нас пока нет специальных обучающих программ.

И, наконец, *гороскопы*. Особую популярность астрология и гороскопы в России приобрели в период перестройки, когда началось повальное увлечение ранее закрытыми астрологическими прогнозами. Сейчас престиж гороскопов в бизнесе стал падать, но по-прежнему есть приверженцы этого метода отбора персонала и решения проблем на основе того, «как звезды скажут». [4]

Подводя итоги, следует сказать, что при отборе персонала следует использовать комплекс традиционных и нетрадиционных методов, позволяющий получить все необходимые сведения и сделать вывод о профессиональных навыках и личностных качествах потенциального сотрудника организации.

Использованные источники:

1. Демина Н.В. Нетрадиционные методы отбора персонала: эффективность применения в организациях // Научные проблемы гуманитарных исследований. - 2010. - №2. - С.48
2. Денисова А. Нетрадиционные методы подбора персонала особенности применения и рейтинг популярности// Управление персоналом. - 2007. - №24. - С. 52
3. Лимонова Е.В. Наноменеджмент в системе управления персоналом // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2013. Т. 13. - № 4-1. С. 554-559.
4. Дян Е.С., Чернявская В.И. Современные нетрадиционные методы отбора персонала //ФЭН-Наука. - 2015. - № 4. - С. 37

*Харченко С.В., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической безопасности
Кубанский государственный технологический университет*

*Борисова Т.М.
студент 3 курса
кафедра экономической безопасности*

*Иванова Я.В.
студент 3 курса
кафедра экономической безопасности*

*Петровская А.А.
студент 3 курса
кафедра экономической безопасности*

*Чебич Э.С.
студент 3 курса
кафедра экономической безопасности*

*Ульянов А.В.
студент 3 курса
кафедра экономической безопасности*

*Глушко А.С.
студент 3 курса
кафедра экономической безопасности*

Россия, г. Краснодар

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ МОНИТОРИНГА БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В статье отмечено, что важным инструментом совершенствования обеспечения устойчивого развития экономической безопасности региона являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы безопасному развитию экономики. С целью определения дисбаланса бюджета Краснодарского края.

***Ключевые слова:** Краснодарский край, обеспечение экономической безопасности по средствам мониторинга, экономическое преступление.*

В соответствии с пунктом 4 статьей 1 Законопроекта Краснодарского края «О краевом бюджете на 2016 год» в бюджете Краснодарского края наблюдается дефицит денежных средств в сумме 2023828,0 тыс. рублей. Так в таблице 1 представлены общий объем доходов и расходов Краснодарского края за 2014-2016 годы.

Динамика доходов в 2014-2016 годах составляет 107,4%, а расходов - 105,6 %.

Таблица 1
Общий объем доходов и расходов бюджета Краснодарского края за 2014-2016 годы

Года	Доходы (тыс. руб.)	Расходы (тыс. руб.)
2014	165531230,3	175931230,3
2015	179447455,1	184467455,1
2016	192781086,7	194804914,7

Проект краевого бюджета сформирован на основе варианта прогноза социально-экономического развития, в рамках которого значение большинства макроэкономических показателей влияющих на доходную часть были снижены по сравнению с параметрами прогноза, положенного в основу закона Краснодарского края от 12.12.2014 года № 3068- КЗ «О краевом бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов».

Формирование доходов краевого бюджета осуществлялось в условиях изменений, вносимых в налоговое, бюджетное законодательство, которые в основном связаны с реализацией «налогового маневра», в рамках которого предлагается поэтапное сокращение ставок акциза на нефтепродукты (в 2,2 раза за 3 года), а также увеличение налога на добычу полезных ископаемых. Сокращение ранее прогнозируемых поступлений по акцизам по подакцизным товарам (продукции) составило в 2015 году на 2 957 768,0 тыс. рублей или на 15,1 процента относительно ранее прогнозируемых доходов, в 2016 году – на 4 010 582,0 тыс. рублей (на 18,7 процента).

Было произведено сокращение и по другим налоговым поступлениям:

1. по налогу на имущество организаций в 2015 году на 7 807 909,0 тыс. рублей или на 25,0 процентов относительно ранее прогнозируемых доходов, в 2016 году – на 7 104 801,0 тыс. рублей (на 21,3 процента);

2. по налогу на прибыль организаций в 2015 году на 346 623,0 тыс. рублей или на 0,8 процента относительно ранее прогнозируемых доходов, в 2016 году – на 4 313 204,0 тыс. рублей (на 9,0 процентов).

Рост расходов бюджета Краснодарского края в целом обусловлен необходимостью выполнения Указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года, ежегодным увеличением размера страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения; финансовым обеспечением дорожного хозяйства; ежегодной индексацией расходов на социальное обеспечение населения, услуг связи, транспортных и коммунальных услуг.

В целях обеспечения сбалансированности краевого бюджета проведена оптимизация расходов. В частности, запланировано сокращение, от предусмотренного в бюджете объема на 2014 год, расходов государственных учреждений и органов государственной власти Краснодарского края на материальные затраты на 10,0–15,0 процентов, приобретение движимого имущества и осуществление капитального ремонта на 20,0 процентов (к 2014 году); расходов на мероприятия в рамках государственных программ

Краснодарского края на 20,0 процентов (по отдельным мероприятиям на 50,0 процентов), обеспечение жильем детей-сирот на 50,0 процентов; с 01.01.2015 запланировано сокращение штатной численности работников исполнительных органов государственной власти Краснодарского края на 5,0 процентов и другие мероприятия указанные в представленной бюджетной и налоговой политике Краснодарского края.

В соответствии со статьей 35 БК РФ в Краснодарском крае в 2016г. общая динамика является положительной, так как уровень инфляции составляет 6,4%, что соответствует пункту 1 статье 1 ФЗ РФ 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год», где указано, что уровень инфляции не должен превышать 6,4%.

В нарушение статьи 33 БК РФ дисбаланс бюджета усиливают ярко выраженные экономические преступления в сфере:

- А) налоговых преступлений;
- Б) присвоений или растрат;
- В) получение взятки, денежного вознаграждения в особо крупных размерах;
- Г) присвоение денежных средств с использованием служебного положения.

В соответствии с постановлением законодательного собрания Краснодарского края от 25.02.16 г. № 2225-П «Об отчете начальника ГУМВД РФ по Краснодарскому краю о деятельности полиции органов внутренних дел Краснодарского края за 2015 год» отчет опубликован в «Вольной Кубани» № 5 в 2016 году. В 2015 году было зарегистрировано 3614 преступлений экономической направленности, что составило 4,8 % от общего количества преступлений по Краснодарскому краю. Сумма установленного материального ущерба составила 11,8 млрд.рублей. Сумма обеспеченная к возмещению в бюджет 3,8 млрд. рублей. Таким образом, коэффициент раскрываемости в регионе составляет 0,32%.

В соответствии с Законом РФ от 09.12.1991 N 2005-1 «О государственной пошлине», государственная пошлина уплачивается в размере 1916600000 рублей от суммы обеспеченной к возмещению в бюджет.

Таким образом, общий дисбаланс по региону составил 4,1%.

В соответствии с ФГОС ПК 27 по ЭБ и статья 34 БК РФ предлагается оптимизировать процессы СД и ОРМ, что позволит сбалансировать бюджет за счет увеличения налога на прибыль.

Для оптимизации деятельности СД и ОРМ нужно:

1. Снизить трудоемкость допросов (можно предложить провести допросы в форме теста, разослать в подразделения, чтобы осечь неучастных лиц);

1. Налоговые проверки (можно сделать выборочными).

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс РФ, И.: Эксмо-Пресс, 2016 г.;

*Хизбуллина Р.Р., к.соц.н.
доцент
кафедра «Социология, политология и право»
Казанский государственный энергетический университет
Алимова О.В., к.соц.н.
Россия, г. Казань*

ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ ПЕНСИОНЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы адаптации пенсионеров в современных условиях и факторы качества их жизни. Представлены данные социологического исследования основных социальных проблем пенсионеров, как социально-демографической группы. Актуализируется необходимость развития перечня единиц, входящих в трудовой договор, защищающих работников.

Ключевые слова: пенсионеры, социально-демографическая группа, адаптация, ценностные ориентации, качество жизни.

В настоящее время, проблемы пенсионеров, в структуре формирования гражданского общества и правового государства как социально-демографической группы требуют особого изучения. Факторы, формирующие качество жизни различных социально-демографических групп опосредуют продолжительность их жизни, социальную защищенность, особенности адаптации к современному темпу и уровню жизни [1]. Последнее становится актуально для пенсионеров, как особой социально-демографической группы.

В данной связи был проведен социологический опрос, направленный на изучения доверия пенсионеров к социальным институтам, их мнение о социальных проблемах, уровне качества жизни.

Пенсионеров, принявших участие в опросе, на сегодняшней день беспокоят следующие общественные проблемы: рост цен на товары и услуги, опережающий рост доходов населения (77,7%), проблемы ЖКХ (66,4%), низкий уровень медицинского обслуживания населения (49,4%), плохая экологическая ситуация (40,9%). (См. Рис. 1).



Рис. 1. Социально-экономические проблемы, которые беспокоят респондентов

К пониманию «хорошее качество жизни» пенсионеры обоих полов относят схожую иерархию ценностей. Однако здоровье и семья как социальные ценности наиболее важны для женщин, в то время как к более важным факторам в жизни мужчин относятся: уважение окружающих, общение с людьми, возможность быть полезным людям, независимость в жизни, осознание чувства выполненного долга, труд, работа на производстве, общественная работа, полезный досуг.

Отмечено, что наибольшая неудовлетворенность жизнью в той или иной степени у респондентов старшей возрастной когорты – в возрасте старше 70 лет, поскольку с возрастом, в жизни человека появляется все больше отягчающих факторов, из чего следует, что он нуждается во в разнообразной помощи: экономической, социальной, психологической. Отсюда следует рост потребности пенсионеров в социально-медицинских услугах, а в группе старше 70 лет, еще и социально-экономических, социально-бытовых.

Что касается содержания свободного времени, то его опрошенные пенсионеры-женщины используют, чтобы заняться своим здоровьем. Отмечено, что женщины активнее ходят по магазинам, в театры и на концерты, в гости и в церковь. Мужчины больше занимаются спортом, больше ходят в лес, на рыбалку, охоту. Степень удовлетворенности жизнью, согласно результатам опроса у женщин выше, чем у мужчин.

Вместе с тем, пенсионеров, и мужчин и женщин, принявших участие в опросе, на сегодня беспокоит похожий по значимости набор проблем, хотя и женщин немного больше беспокоит рост цен и плохая экологическая ситуация, в то время как мужчин – безработица, плохие жилищные условия,

нарушение прав и свобод. Проблема ЖКХ одинаково остро беспокоит и мужчин и женщин (по 66,4% соответственно). При этом мужчины немногим более удовлетворены своей жизнью - на вопрос «Скажите, пожалуйста, какие чувства вызывает у Вас сейчас Ваша жизнь в целом?» ответ «полностью удовлетворен» дали 10,1% мужчин и 5% женщин, а вот скорее удовлетворены 34,2% - мужчин и 41,5% женщин (рис.2).

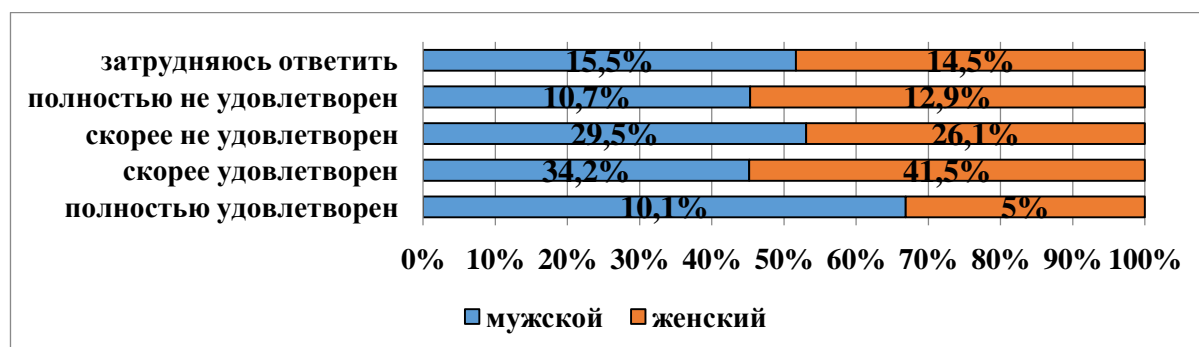


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Скажите, пожалуйста, какие чувства вызывает у Вас сейчас Ваша жизнь в целом?», % в зависимости от пола респондента

Одним из определяющих факторов в оценке удовлетворенности своей жизнью является состав семьи респондента, проживающий вместе с ним. Так одинокие респонденты в 39,3% случаев удовлетворены своей жизнью, пенсионеры, проживающие с супругом или супругой в 45,6%, проживающие с семьей 3 человека удовлетворены в 47,2% случаев, а в семьях, где живут 5 человек и более в 66,6 % случаев. Полная неудовлетворенность жизнью падает с увеличением числа членов семьи, проживающих вместе с респондентом от 15,2% - у одиноких до 7,7% в семьях, где более 5 человек (рис. 3).

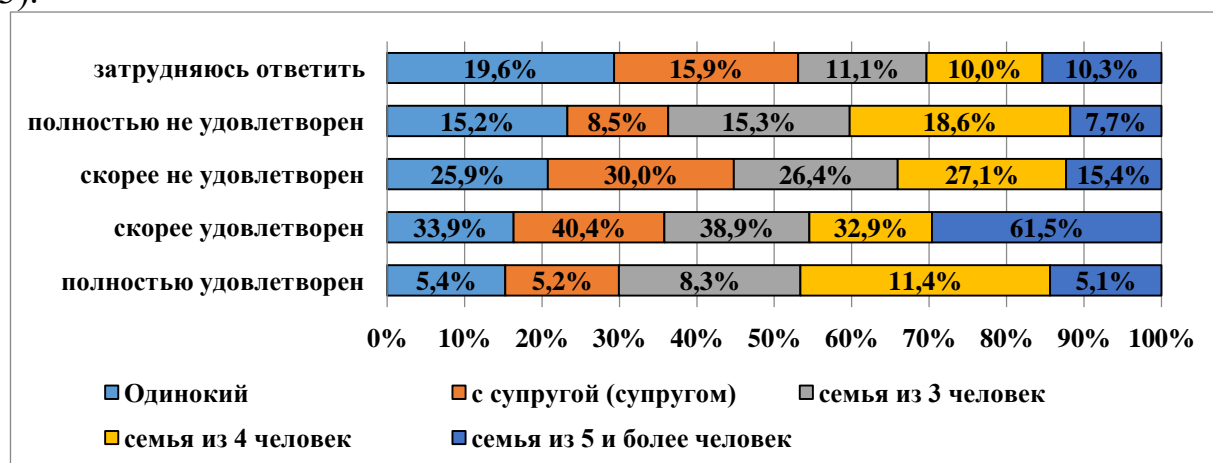


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «Скажите, пожалуйста, какие чувства вызывает у Вас сейчас Ваша жизнь в целом?», % в зависимости от состава семьи респондента

Таким образом, полученные результаты позволяют оценить уровень качество жизни пенсионеров как удовлетворительный, выделить их основные

социальные и ценностные ориентации: по мнению большинства опрошенных пенсионеров «хорошее качество жизни» включает в себя здоровье (67,7%), наличие хорошей пенсии (57,6%), наличие материального обеспечения (52,7%), наличие хорошей семьи, детей (40,4%), наличие хороших жилищных условий (14,2%) [2].

Анализ особенности адаптации качества жизни пенсионеров могут быть использованы в формировании социальных программ помощи данной социально-демографической группы, в практике социальных учреждений в современных условиях.

Использованные источники:

1. Хизбуллина Р.Р. Совершенствование принципов социального партнерства в формировании трудовых отношений // Вестник науки и образования». 2016. № 4 (16).
2. Хайруллина Ю.Р., Николаева О.В. Социальное самочувствие пенсионеров в современных условиях: региональные модели стиля жизни / Акад.наук РТ, ЦПЭИ. Казань. 2012.

*Хизбуллина Р.Р., к.соц.н.
доцент*

*кафедра «Социология, политология и право»
Казанский государственный энергетический университет
Россия, г. Казань*

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы необходимости формирования системы социального партнерства в организациях. Определяется проблемное поле в формировании трудовых и социальных ценностей, детерминирующие особенности становления социального партнерства в современных организациях. Актуализируется необходимость развития перечня единиц, входящих в трудовой договор, защищающих работников.

Ключевые слова: социальное партнерство, трудовые отношения, социальная группа, социум, организационная устойчивость.

В настоящее время, учитывая существенную социальную инерцию в современном социуме, формирование социальных ценностей, которые свойственные гражданскому обществу и правовому государству сопряжено с реализацией сложных целенаправленных шагов и эффективных мер. Перечисленное приобретает особую актуальность, когда речь идет о системе социального партнерства в структуре трудовых отношений. Помимо реализации планомерных шагов укрепление системы социального партнерства требует существенных временных затрат, из чего следует, что быстрая институционализация социального партнерства в сфере трудовых

отношений современной России затруднительна, тем более в условиях экономической нестабильности.

В данной связи, защита и согласование интересов различных социально-трудовых групп, содействие решению актуальных социальных задач в рамках реализации действенной системы социального партнерства в различных отраслях выходит на первый план [1, с. 21-26].

Однако практическая реализация целей социального партнерства является достаточно трудоемкой задачей, предполагающей учет интересов партнеров в равной степени. Достижение компромиссной согласованности действий и интересов ведет к сглаживанию поляризации социальных групп в организации, что может привести к повышению трудовой активности сотрудников, росту организационной и корпоративной устойчивости, создаются условия для прогрессивного развития организации.

На практике работодатели, отказавшиеся от финансирования социальной сферы, теперь прогрессивно мыслящие бизнесмены убедились в ошибочности такой политики. При заключении контракта с работниками обсуждается не только размер заработка, но и медицинская страховка, возможность получения дополнительного образования и прочего перечня, формирующего социально-трудовую защищенность работников [2, с.21-26].

В настоящее время в современных организациях растет понимание того, что трудовые отношения должны быть сформированы на основе грамотно построенной системы социального партнерства сильной социальной политики организации.

Использованные источники:

1. Хизбуллина Р.Р. Социально-профессиональная поддержка молодых специалистов на предприятиях энергоотрасли: примеры современных практик // Современные научные исследования и инновации. 2015. №11(55). С. 924-926.
2. Ткаченко В.В. Национальные модели социального партнерства // Вестник Амур. Ун-та. Вып. 20. 2003. С. 21-26.

Ходько Д.А.

студент

*БГУ им. ак. И.Г. Петровского
филиал в г. Новозыбкове*

ФОРМИРОВАНИЕ ИКТ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ТЕМЫ «КОДИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ» В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ

Глобальная информатизация общества – одна из доминирующих тенденций цивилизации XXI века. Перед системой образования встает проблема подготовки подрастающего поколения к жизни и профессиональной деятельности в высокоразвитой информационной среде, эффективному использованию ее возможностей. Немаловажная роль в этом процессе отводится информатике.

Компьютерные технологии развиваются стремительно, темпы же их осмысления преподавателями-методистами отстают от теоретических разработок. Это приводит к новому противоречию - между наличием обновленных и усовершенствованных технических средств обучения и отставанием разработки методики их внедрения в высшее образование.

Осознание несоответствия современной системы образования потребностям информационного общества, характеризующегося ускорением темпа жизни, нарастанием потоков информации, быстрым совершенствованием технологий, привело к принятию Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г., в которой определена главная задача российской образовательной политики – обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Поэтому в качестве главного результата образования рассматривается готовность и способность молодых людей, заканчивающих школу, нести личную ответственность как за собственное благополучие, так и благополучие общества. Одной из важных целей образования должно стать развитие у учащихся самостоятельности и способности к самоорганизации. В этой связи основным результатом деятельности учителей должна стать не система знаний, умений и навыков сама по себе, а набор **ключевых компетентностей**.

Компетентность - это новая единица измерения образованности человека, т.к. знания, умения и навыки уже полностью не удовлетворяют, не позволяют показать, измерить уровень качества образования.

Компетентность — это категория, принадлежащая сфере отношений между знанием и практической деятельностью человека. Компетентность можно отследить в ситуации включения в реальную жизненную деятельность.

Информационно-коммуникационная компетентность является одной из ключевых компетентностей современного человека и проявляется, прежде всего, в деятельности при решении различных задач с привлечением компьютера, средств телекоммуникаций, Интернета и др.

Информационно-коммуникационную компетентность можно рассматривать как комплексное умение самостоятельно искать, отбирать нужную информацию, анализировать, организовывать, представлять, передавать ее; моделировать и проектировать объекты и процессы, реализовывать проекты, в том числе в сфере индивидуальной и групповой человеческой деятельности с использованием средств ИКТ. Принципиальным является то, что информационно-коммуникативная компетентность носит над предметный, обще учебный, обще интеллектуальный характер.

Таким образом, ИКК можно определить как способность индивида решать учебные, бытовые, профессиональные задачи с использованием информационных и коммуникационных технологий.

Формирование ИКТ в школе проходит три уровня развития:

- пропедевтический уровень (достижение элементарной и функциональной грамотности, когда на доступном уровне формируются первоначальные знания);
- базовый уровень (ребенок приобретает необходимые знания об окружающем мире и овладевает общими способами деятельности);
- профильный уровень (формирование значимых для обучающегося качеств, позволяющих реализовать себя в конкретных видах трудовой деятельности).

Ключевым основанием, по проблеме становления и развития ИКК, с нашей точки зрения, является понятие "*информация*" и формировании умений и навыков применять информационные технологии при решении прикладных задач. Но следует помнить процесс, что формирования ИКК не заканчивается однажды по причине ее сформированности, а продолжается до конца жизни.

Понятие «информация» является центральным понятием курса информатики. Поэтому изучении любой темы всегда следует выстраивать так, чтобы было понятно, какое отношение она имеет к понятию информации, к представлению информации, к хранению, обработке или передачи информации и при раскрытии основных понятий курса всегда опираться на следующие тезисы:

- компьютер – это универсальная машина для работы с информацией;
- алгоритм – это управляющая информация;
- информационные технологии - это методы и средства для работы с информацией;
- информационные модели - это систематизированная информация о реальных процессах, явлениях, объектах.

С понятием информация учащиеся знакомятся во втором классе. Изучение этой и любой другой темы всегда надо начинать с мотивации. Мотивом к изучению информатики, в первую очередь, выступает интерес к компьютеру, но считаем необходимым мотивировать изучение каждой темы. Содержание понятия информация является абстрактным, поэтому задача учителя состоит в том чтобы, *последовательно уточняя содержание понятия, постепенно добиться необходимого уровня научности в восприятии его учеником.* Отсюда вытекают и возможные подходы к созданию мотивации: через опору на разностороннее использование данного понятия в повседневной жизни самого школьника, его ближайшего окружения и страны в целом формировать понимание необходимости изучения процессов, в описании которых атрибутивно фигурирует данное понятие.

Для формирования интереса лучше всего идти от жизни, для данной темы от жизненной потребности в информации и организации определенных информационных процессов. Важно, чтобы дети сами проанализировали жизненную ситуацию, лучше синтезированную учителем, в которой будут присутствовать все информационные процессы: получение информации, ее хранение, передача, обработка и использование.

С этого плацдарма можно развивать дальнейшее изложение материала, относящегося к информации и информационным процессам, содержание которого будет раскрываться и уточняться на протяжении всего изучения курса.

При изучении информационных процессов важно сделать акцент на то, что в реальном информационном процессе нередко оказываются тесно переплетенными получение, хранение, преобразование, передача и использование информации.

После рассмотрения информационных процессов изучаем виды информации по способу получения, а затем кодирование информации. Для этого можно использовать систему обучающих дидактических игр (например: игра «Покажи», «Нарисуй», «Найди спрятанную информацию», «Живой словарь», игры на восприятие информации с помощью одного из органов чувств, игры на закрепление понятия искажения информации и т. д.) и программные средства.

При изучении программного обеспечения для развития единого подхода к обучению информационным технологиям в течение всего курса следует руководствоваться следующими принципами:

1. Изучение информационных технологий не должно быть сведено к освоению конкретных средств информационных и коммуникационных технологий, необходимо, прежде всего, формировать научные основы, базу для освоения новых технологий.

2. Необходимой предпосылкой усвоения информационных технологий является предварительное изучение вопросов строения, видов, свойств, форм представления и т.д. информации, способов ее записи, алгоритмов ее преобразования, которые рассматриваются в курсе информатики. Новое программное обеспечение надо изучать не тогда, когда пришло время по программе, а когда нет возможности решать имеющиеся задачи знакомыми средствами.

3. Ключевыми вопросами изучения информационных технологий, обеспечивающими единство методического подхода к их изучению, являются вопросы единства средств и методов представления информации разного типа, функциональной полноты и минимизации операций по обработке информации, алгоритмической основы реализации технологий.

4. Считаем важным рассматривать практико-ориентированные задачи.

При изучении каждого нового вида информационных технологий учащиеся знакомятся с областями применения этой технологии, прикладными программными средствами, отражающими данную технологию; происходит более подробное изучение принципов работы отдельных устройств компьютера, расширяющее представления учащихся об архитектуре ЭВМ, а также рассматриваются теоретические основы той или иной технологии (вопросы представления различных видов информации в памяти ЭВМ, структурирования данных, постановки и методов решения информационных

задач с помощью технологических средств данного типа).

Для активизации познавательной деятельности учащихся, развития самостоятельности, обучения приемам мышления и деятельности в процессе учебной деятельности, рекомендуем использовать методику проектных занятий.

Ключевой точкой в образовании становится опыт деятельности ребенка. Метод проектов как технология компетентно-ориентированного образования подразумевает продуктивную деятельность учащихся, способствует формированию информационно-коммуникационной компетентности, а также компетентности, которую условно можно назвать «способность к деятельности». В процессе реализации проекта у учащихся формируется готовность к целеполаганию, готовность к оценке, готовность к действию и готовность к рефлексии.

Проектная деятельность, обеспечивающая формирование информационно-коммуникационной компетентности, представлена в нескольких вариантах:

- «точечная» - небольшие по продолжительности предметные проекты, выполняемые малыми группами. Например, творческая работа "Человек и компьютер" (5 класс) по теме «Архитектура компьютера»: нарисуйте схему внутреннего устройства компьютера на основании сравнения человека и компьютера; творческая работа "Информация в будущем" (6 класс) по теме «Информация»: придумайте новое устройство для работы с информацией;

- организация проектов от предметного содержания курсов с их продолжением и расширением на курсах по выбору, факультативах, элективных курсах. Например, проект «Создание локальной сети» (9 класс) по теме «Топология сети» может быть продолжен на элективном курсе «Телекоммуникации и Интернет».

- организация тематических проектов для класса, параллели. Например, можно предложить параллели 9 (10) классов создать рекомендации для учителя по улучшению взаимопонимания между учителем и учеником, выявить качества учителя, которые наиболее важны с точки зрения учеников. Результаты опросов, тестирований обработать средствами электронных таблиц EXCEL. Такой проект способствует повышению знаний учащихся в области информационных технологий, самореализации учащихся в области создания информационных ресурсов и программ.

Общая схема выполнения проекта: учитель ставит задачу, тем самым очерчивая планируемые результаты обучения и исходные данные. Все остальное предстает делать самим ученикам: намечать промежуточные задачи, искать пути их решения, действовать, сравнивать и сопоставлять полученное с требуемым, корректировать собственную деятельность. Проект может быть выполнен на одном уроке, либо дается заранее и выполняется определенный срок.

Учащийся выполняет задание, которое является осмысленным, интересным и важным лично для него, и при этом:

- осваивает модели учебной деятельности,
- приобретает конкретные технические навыки в использовании ИКТ, получает представления о широком спектре технических решений (оборудования и информационных ресурсов),
- получает наиболее существенные базовые знания из области информационных технологий,
- развивает навыки общения

Таким образом, к окончанию изучения курса учащиеся должны уметь приводить примеры информационных объектов: текстовых, числовых, графических, звуковых, уметь осуществлять передачу, поиск, преобразование, хранение (в том числе на компьютере) информации, упорядочение информации по алфавиту и числовым параметрам (возрастанию и убыванию).

Использованные источники:

1. *Акуленко, В.Л.* Формирование ИКТ-компетентности учителя-предметника в системе повышения квалификации // Материалы XV Междунар. конф. Применение новых технологий в образовании, 29-30 июня 2007 г., г.Троицк Московской обл.: Изд-во "Тривант", 2004. - С.344-346.
2. *Белоус, Н.Н.* Проблемы и тенденции информатизации образования// Актуальные проблемы гуманитарных и естественнонаучных дисциплин-2015-№ 2-2
3. *Гусинский, Э.Н.* Этапы обретения компетентности // Развитие и оценка компетентности: тез. докл. конф. М.: Институт психологии РАН, 1996. - С.29-31Москва, 2006
4. *Дзугоева, М.Г.* Постановка и решение задач - основа информационной компетентности студентов // Проблемы качества образования: Материалы XIII Всерос. совещания: М.: Изд-во Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. - Кн.2. - С.31-36.
5. *Тришина С.В.* Информационная компетентность как педагогическая категория // Интернет-журнал "Эйдос". - 2008. - 10 сентября. - <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-11.htm>.

*Хозеева Л.И.
студент гр. ЭУБ – 141
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

**АНАЛИЗ ПБУ 22/2010 «ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК В
БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ И ОТЧЁТНОСТИ» И ЕГО СРАВНЕНИЕ С
МСФО (IAS) 8**

Статья посвящена изучению ПБУ 22/2010 и сопоставлению стандартов международной финансовой отчетности с российскими стандартами бухгалтерского учёта. Для этого в статье рассмотрены требования МСФО и РСБУ, с помощью которых можно выявить отличия.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), сравнительная характеристика, требования.

*Khozeeva L.I., stud. c. ECU - 141
Supervisor: Ovchinnikova I.V.
Kuzbass State Technical University
Name T.F. Gorbachev
Russia, Kemerovo*

**ANALYSIS PBU 22/2010 "CORRECT ERRORS IN ACCOUNTING
AND REPORTING" AND ITS COMPARISON WITH THE IFRS (IAS) 8**

The paper studies the PBU 22/2010 and a comparison of International Financial Reporting Standards with Russian accounting standards. To this end, the article discussed the requirements of IFRS and RAS in which differences can be detected.

Tags: International Financial Reporting Standards (IFRS), Russian Accounting Standards (RAS), comparative characteristics, requirements.

ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности» утверждено приказом Минфина РФ от 28 июня 2010 г. №63н. Данное ПБУ включает в себя 16 пунктов и состоит из трёх частей: «Общие положения», «Порядок исправления ошибок», «Раскрытие информации в бухгалтерской отчётности».

ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности» устанавливает правила исправления ошибок и порядок раскрытия информации об ошибках в бухгалтерском учёте и отчётности организации, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации [3].

Первая часть «Общие положения» говорит о том, чем могла быть

обусловлена ошибка (неправильное отражение/неотражение фактов хозяйственной деятельности) в бухгалтерском учёте и (или) в бухгалтерской отчётности организации. Стоит отметить, что ошибками не являются неточности или пропуски в отражении фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учёте и (или) бухгалтерской отчётности организации, выявленные в результате получения новой информации, которая не была доступна организации на момент отражения (неотражения) таких фактов хозяйственной деятельности [3]. Кроме того, в данном пункте даётся определение понятия «существенная ошибка».

Вторая часть ПБУ 22/2010 «Порядок исправления ошибок» определяет порядок исправления той или иной ошибки согласно дате её обнаружения, причём ключевой является дата утверждения бухгалтерской отчётности. Также указано несколько поворотных дат, на которые изменяются правила исправления ошибок, причем эти даты различны для существенных и несущественных ошибок.

В третьей части «Раскрытие информации в бухгалтерской отчётности» говорится о том, какую информацию обязана раскрыть организация в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчётности, а так же о том, что если невозможно определить влияние существенной ошибки на один или более предшествующих отчетных периодов, представленных в бухгалтерской отчётности, то в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчётности необходимо раскрыть причины этого, а также привести описание способа отражения исправления существенной ошибки в бухгалтерской отчётности организации и указывать период, начиная с которого внесены исправления [3].

ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности» основано на применяемом в международной практике МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки», введённом в действие приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.

Дадим определение понятия «Международные стандарты финансовой отчётности» (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчётности – это свод определённых правил и общепринятых процедур бухгалтерского учёта и отчётности, определяющих требования к признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций в бухгалтерской отчётности. МСФО представляют собой универсальную учётную систему, функционирующую на международном уровне. В основе системы МСФО лежат сами международные стандарты и концептуальные основы составления отчётности [2].

Российский стандарт максимально приближен к международному, однако и имеет ряд отличий.

Отметим, что цель МСФО (IAS) 8 существенно шире цели ПБУ 22/2010, поскольку в российском законодательстве этому стандарту соответствуют три

положения:

– Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н;

– Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008), утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н;

– ПБУ 22/2010. Цель ПБУ 22/2010 более конкретна, положения стандарта распространяются только на юридических лиц.

Текст МСФО (IAS) 8 оперирует более конкретным понятием «ошибки предыдущих периодов», т.е. ошибки уже отраженные в бухгалтерской отчетности. А в ПБУ 22/2010, в свою очередь, понятие ошибки рассматривается без привязки к конкретным отчетным периодам. Т.е. в российской практике понятие «ошибка» распространяется и на ошибки текущего периода.

В отличие от ПБУ 22/2010 МСФО (IAS) 8 не уточняет состав неточностей или пропусков, которые не считаются ошибкой.

В свою очередь ПБУ 22/2010 более четко формулирует причины возникновения ошибок, но МСФО (IAS) 8 конкретизирует свои положения путем приведения следующих примеров ошибок:

- математических просчетов;
- ошибок при применении учетной политики;
- невнимательности;
- неверного толкования фактов и мошенничества.

В текстах ПБУ 22/2010 и МСФО (IAS) 8 вводится такая характеристика ошибки, как её существенность, под которой понимают свойство этой ошибки в отдельности или в совокупности с другими ошибками за один и тот же отчетный период влиять на решения пользователей бухгалтерской отчетности.

Процесс исправления бухгалтерской ошибки напрямую зависит от двух факторов: от срока обнаружения ошибки и от оценки её влияния на бухгалтерскую отчетность с точки зрения существенности.

ПБУ 22/2010 и МСФО (IAS) 8 отражают идентичный подход к содержанию понятия «ретроспективный пересчет». Стоит отметить, что МСФО (IAS) 8 оперирует термином «кумулятивное влияние», который в российском документе заменён словосочетанием «накопительный долг».

Подводя итог, ещё раз отметим, что содержание ПБУ 22/2010 отличается от соответствующих предписаний МСФО (IAS) 8 более подробной классификацией ошибок и большей детальностью определяемого порядка их исправления и раскрытия этого в бухгалтерской отчетности.

Использованные источники:

1. МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки». Введено приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.

2. Овчинникова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. Пособие/И.В. Овчинникова, Е.И. Левина; КузГТУ. – Кемерово, 2016. – 424с.
3. ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учёте и отчётности». Утверждено приказом Минфина РФ от 28 июня 2010 г. №63н.
4. Справочно-правовая система «Гарант» www.garant.ru
5. Шкарева, И.П. Исправление ошибок: от "красного сторно" до кумулятивного эффекта согласно МСФО и РСБУ/И.П. Шкарева – М: «Информсервис», 2015. – 68с.

*Хоконова М.З.
старший преподаватель
Кабардино – Балкарский государственный университет
Россия, г. Нальчик*

ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация. В данной статье рассматривается место и роль процесса глобализации в современной экономике, а также анализируются плюсы и минусы этого процесса.

Ключевые слова: глобализация, транснационализация, интернет-ресурсы, интеграция, разобщение.

GLOBALIZATION PROBLEM IN THE MODERN WORLD

Abstract. In this article the place and a role of process of globalization in modern economy is considered, and also pluses and minuses of this process are analyzed. society, are urged to protect the social and labor rights and interests of workers. The role of social partnership is justified.

Key words: globalization, transnationalization, Internet resources, integration, dissociation.

Необратимая тенденция современности - глобализация. Она свойственна практически всем сферам общественной жизни и проявляется в объединении национальных экономик, введении единых валют, в создании единого трудового пространства и т.д. Последнее обеспечивает возможность населению входящих в него стран свободно перемещаться, с целью трудоустройства за пределами своего государства.

Глобализация, плюсы и минусы которой будут рассмотрены ниже, возникает в связи с возможностями электронных средств коммуникаций, существенно уменьшающих пространство между людьми, и технологическими изменениями, позволяющими распространять по всей планете любую продукцию. На формирование единой системы также оказывает влияние появление глобальных идеологий различного направления (экология, правозащитные движения).

Глобализация возможна лишь при существовании единого экономического и правового пространства. Неотъемлемым элементом

является формирование единого культурно-информационного пространства.

Глобализация будет заметно сказываться на различных сферах, включая политику, культуру, идеологию в широком смысле.

Это совершенно новая, отличная от имеющейся, система международных отношений, выходящая за стандартные рамки.

Основой процесса интернационализации является феномен транснационализации, когда часть экспорта и импорта, дохода и потребления страны будет решаться специализированным международным центром, который может располагаться за пределами страны.

Несомненно, данные процессы тесно и неотъемлемо связаны с доступностью информации в любой точке планеты с помощью современной системы телекоммуникаций. Возможность обучения вдали от передовых мировых учебных центров также относится к развитию процесса глобализации.

Привычными стали такие понятия как дистанционное обучение, интернет-конференции, электронная торговля, интернет-консультации, страхование и прочие термины, отражающие виртуальные услуги. Существует огромное количество фирм, готовых предоставить эти услуги в сети интернет. В данной ситуации оказалось закономерным и появление различных предложений о работе по созданию веб-узлов, их обслуживанию, написанию статей и работ для издательств. Как правило, эти предложения носят характер разовой, а не постоянной работы. Возможны аналогичные предложения для специалистов бухгалтерской деятельности. С одной стороны, для выполнения этой работы не обязательно ежедневное присутствие работника на рабочем месте или в каком-либо определённом месте вообще. Вполне достаточно наличия у него электронного адреса, по которому он в любой момент может получить тот объём работы, который ему необходимо выполнить.

С другой стороны, в настоящее время практически не осталось фирм, в которых учётные процедуры не автоматизированы и не приспособлены для компьютерной обработки. Эти два обстоятельства, позволяют высказать идею, что назрела необходимость развития «дистанционного бухгалтерского учёта». Что необходимо для её реализации? Во-первых, максимальное переведение всей необходимой информации в электронный вариант. Во-вторых, введение в штат должности оператора, на которого возлагается ответственность по контролю за своевременным и полным сбором информации и пересылкой её соответствующему бухгалтеру, а также поддержкой связи с ним и выполнением его поручений. Это единственный работник в данной модели, присутствие которого на работе будет необходимо. Далее «дистанционный бухгалтер» в удобный для него момент может получить всю адресованную документацию и обработать её по мере срочности. Важным моментом является то, что он в это время может находиться в любой точке планеты, где есть доступ к интернету. Затем, по

окончании работы, он отправляет результаты по определённому адресу, где она при необходимости может пойти на дальнейшую обработку, хранение либо может быть представлена руководству, например, отчёт. Таким образом, в зависимости от способа реализации модели и специфики деятельности, потребность в пребывании работника непосредственно по месту работы может возникать всего пару раз в месяц, либо не возникать вообще.

Рассмотрим, для начала, некоторые преимущества «дистанционной работы» (по аналогии с «дистанционным обучением») для работодателя:

1. Отсутствует необходимость выделения, обустройства и содержания рабочего места: площади, помещения, офисную мебель, оборудование, электричество, отопление и т.д.

2. Отпадает потребность в контроле за внутренним распорядком: время прихода работников, их работа, перерыв, уход с рабочего места.

3. Снижается вероятность, что служащий не придёт на работу по личным причинам и не успеет полностью выполнить свои обязанности.

4. Не нужно компенсировать транспортные расходы и актуальность данного пункта возрастает по мере отдалённости работы от места жительства работника.

5. Уменьшается количество внутригрупповых конфликтов, что является очень важным фактором, особенно в больших отделах.

Перечислим некоторые преимущества данной модели для работника:

1. Нет необходимости ежедневно ходить на работу. Поэтому необязательно постоянно находиться в одном и том же месте, даже городе, можно выполнять свои обязанности, путешествуя.

2. Экономия времени, связанного с устранением транспортного фактора.

3. Возрастание доли свободного времени, например, для контроля за детьми, что особенно актуально, если они маленькие.

4. Самостоятельное планирование и организация своего распорядка дня.

Таким образом, введение данной модели эффективно и для руководителя, и для самих бухгалтеров. В то же время понятно, что применение данной формы работы может вызвать и определённые сложности, такие, например, как наличие у работников компьютеров с доступом в интернет, кстати, его использование минимально по времени, использование специальных программ для шифрации пересылаемых данных, опасность их злонамеренного перехвата и использования и др. Но все эти сложности «блекнут» в сравнении с теми возможностями, которые может предоставить данная модель при её продуманной реализации. По результатам проведённого экспресс-опроса работающих в сферах бухгалтерского учёта, финансов и банковского дела, 80 % респондентов хотели бы перейти на такую форму организации труда.

Эпоха глобализации, диктует новые правила поведения, при этом

предоставляя возможности экономии времени. В этих условиях выиграет тот, кто сможет правильно реализовать эти преимущества, а тот кто этого не сумеет, будет вынужден выйти из борьбы, ввиду своей неконкурентоспособности.

Глобализация затрагивает все стороны экономики любой страны: использование рабочей силы, производство товаров и услуг, технологии и их распространение, эффективность производства. Это все прямо отражается на конкурентоспособности и производительности труда.

Как следствие глобализации можно отметить обострение международной конкуренции, что является положительным результатом.

Но также существует мнение, что глобализация порождает конфликты, связанные с несправедливым распределением благ. Также высказываются опасения о переходе контроля за экономиками некоторых стран из рук руководства суверенных государств к международным организациям, корпорациям, более сильным державам. Это усугубит противоречия между богатыми и относительно бедными странами.

Таким образом, анализируя плюсы и минусы данного процесса, необходимо отметить достаточную противоречивость явления глобализации.

Для него характерна как интеграция, также и разобщение, как повышение взаимной открытости, так и ограничение.

Использованные источники:

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник – 3-е изд. / под общей редакцией д.э.н., проф. А.В. Сидоровича – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, издательство "Дело и Сервис", 2010. – 416 с.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика. - М.: Юнити-Дана, 2007
3. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление. М.: Логос, 2010. –254 с.
4. Экономика Европейского союза: учебник / [Р. К. Щенин и др. – Москва: КноРус, 2012.

Холопова М.К.

студент 3 курса

направление «Экономика»

Власова А.М.

научный руководитель, старший преподаватель

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В.

Ломоносова

Россия, г. Северодвинск

СОДЕРЖАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Аннотация: статья раскрывает понятие потенциала, рассматриваются основные виды и компоненты потенциала.

Ключевые слова: потенциал; виды потенциала; компоненты потенциала.

Abstract: the article reveals the concept of potential, discusses the main types and components of potential.

Keywords: potential; types of potential; components of potential.

Исследование потенциала в целом и в особенности человеческого потенциала проводится различными исследователями довольно давно. На этот счет существует множество точек зрения, подкрепленных весомыми фактами и аргументами. На сегодняшний день имеется необходимость уточнить содержание данной экономической категории, так как эта проблема становится актуальным вопросом изучения экономического потенциала на разных уровнях.

В настоящее время различные исследователи в своих научных трудах различают множество видов потенциала (Таблица 1).

Таблица 1 – Виды потенциала

Авторы	Вид потенциала
Колин К.К.	Человеческий потенциал – это совокупность возможностей отдельных лиц, общества, государства в области использования людских ресурсов, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения определенных задач и достижения поставленных целей [10]
Адамчук В.В.	Трудовой потенциал – это предельная величина возможного участия трудящиеся в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта [1]
Кемеров В.Е.	Научный потенциал – это реальные возможности, которыми обладает общество для осуществления научных исследований и использования их результатов в социальной практике [3]
Канкиа А.Г.	Финансовый потенциал следует рассматривать как способность имеющихся ресурсов приносить доходы в определенный момент времени [9]
Никольская Э.В.	Производственный потенциал хозяйственной системы есть совокупность ресурсов, представленных в ее распоряжение для созидательной деятельности [5]
Климов С.М.	Интеллектуальный потенциал – это комплексная характеристика уровня развития интеллектуальных, творческих возможностей, ресурсов личности. Интеллектуальный потенциал определяется уровнем развития данного общества, системы образования, науки, культуры, генетическим фондом общества [4]
Христенко М.А.	Духовный потенциал является энергетической мерой духовности и определяется как качественная предопределенность и преднаправленность нравственно-психологического и интеллектуального содержания духовности [6]
Громова Н.М., Громова Н.И.	Под экономическим потенциалом понимается совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению и т.д. [2]

Таким образом, потенциал можно определить как накопленные знания и опыт, навыки, возможности, способности государства, предприятий и населения к осуществлению какого-либо вида деятельности, а также как запас необходимых денежных средств, энергии, капитала и ресурсов. Для полного анализа необходимо рассмотреть различные составляющие и компоненты потенциала.

Щуков В.Н., исходя из определения потенциала как материальной основы хозяйствования, выделяет следующие его составляющие [8]:

1. Природно-ресурсный (эколого-экономический) потенциал включает в себя: экологический потенциал; географическое месторасположение; ресурсный потенциал. Под экологическим потенциалом понимают способность природных систем без ущерба для себя отдавать человеку продукцию в рамках хозяйства данного исторического типа.

2. Производственный потенциал включает в себя средства производства, прежде всего орудия труда - оборудование, машины, технологические системы, качество производственного аппарата в целом.

3. Инновационный потенциал отражает научно-технические факторы социально-экономического развития. Интеллектуальный потенциал включает в себя уровень образования и уровень культурного развития как важнейшую составляющую национального достояния

4. Трудовой потенциал выступают как фактор экономического развития, причем все большее значение приобретают его качественные составляющие: знания, квалификация, образовательный уровень и т.п. Иной точки зрения придерживается Иванов С.А. По мнению этого автора, составляющими категории потенциала являются: инновационная, предпринимательская, научно-техническая, управленческая, конкурентная, прогнозно-аналитическая, трудовая и профессиональная компоненты [7]. Этот автор также более подробно рассматривает каждую из предлагаемых им компонент:

- инновационный потенциал – это деятельность, результатом которой будет усовершенствование ранее созданных и используемых разнообразных продуктов и создание новых продуктов;

- предпринимательский потенциал можно определить как систему потребностей, способностей и готовностей индивидов и социальных общностей осуществлять на свой риск деятельность (производственную, коммерческую и финансовую), результатом которой может стать получение прибыли;

- научно-техническая компонента – это выполнение деятельности по производству новых научных знаний, создание на их основе новых продуктов, содействие их тиражированию и получению прибыли на основе продажи знаний и продуктов;

- управленческий потенциал – это система потребностей, способностей и готовностей выполнять деятельности по прогнозированию, планированию,

организации, координации, контролю, мобилизации и мотивации действий социальных общностей, организаций, коллективов;

- конкурентный потенциал – это осуществление деятельности, которая обеспечивает создание продуктов и услуг, превосходящих по своим свойствам имеющиеся аналогичные продукты и услуги;

- систему потребностей, способностей и готовностей выявлять позитивные и негативные социальные последствия социальной деятельности можно назвать прогнозно-аналитической компонентой потенциала;

- трудовой потенциал определяется как совокупность образовательных, профессиональных, квалификационных и других трудовых возможностей человека.

На наш взгляд, более полной является классификация, предлагаемая Ивановым С.А., так как она детально рассматривает различные виды потенциала. Оба автора выделяют инновационный и трудовой потенциал, однако Щуков В.Н. в отличие от Иванова С.А. уделяет больше внимания природно-ресурсному, образовательному и производственному потенциалу. Иванов С.А. напротив не выделяет эти составляющие потенциала, но более детально рассматривает такие компоненты как конкурентная, прогнозно-аналитическая, научно-техническая, управленческая и предпринимательская, что с нашей точки зрения лучше раскрывает содержание потенциала как социально-экономической категории.

Использованные источники:

1. Адамчук В.В. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 407 с.
2. Громова Н.М., Громова Н.И. Основы экономического прогнозирования: Учебное пособие. – Новгород: Академия Естествознания. – 2013. – 207 с.
3. Кемеров В.Е. Современный философский словарь. – Минск: ПАНПРИНТ, 2011. — 1064 с. (2-е изд., испр.)
4. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб: Знание, 2013. – 199 с.
5. Никольская Э.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности полиграфических предприятий. Учебник. - М.: Изд-во МГУП, 2010. – 351 с.
6. Христенко М.А. Духовный потенциал личности: Проблемы актуализации: дисс. канд. филос. наук. Волгоград, 2013. – 137 с.
7. Человеческий потенциал для инновационной экономики. Колл. монография. Под. ред. д.э.н. Иванова С.А.: ИПРЭ РАН. – СПб: ГУАП, 2011. – 188 с.
8. Щуков В.Н. Экономический потенциал регионов России и эффективность его использования: Учебное пособие. – Иваново, 2010.
9. <http://ekonomika.snauka.ru> статья «Финансовый потенциал деятельности компаний» (дата обращения 15.02.2016).

10 <http://elibrary.lt> статья «Человеческий потенциал и инновационная экономика» (дата обращения 16.02.2016).

*Холопова М.К.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Власова А.М.
научный руководитель, старший преподаватель
Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В.
Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СУДОСТРОЕНИЯ (МАШИНОСТРОЕНИЯ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

Аннотация: статья рассматривает основные проблемы трудового потенциала на российских предприятиях судостроения.

Ключевые слова: трудовой потенциал; судостроительная промышленность.

Abstract: the article discusses the main problems of the labor potential in the Russian shipbuilding enterprises.

Keywords: labor potential; shipbuilding industry.

Ни для кого не секрет что российская промышленность является одной из самых важных сфер материального производства нашей страны. В частности, машиностроение остается наиболее весомой отраслью российской промышленности.

Судостроительная промышленность России традиционно является одной из наиболее технологически развитых отраслей экономики. Российские верфи имеют опыт строительства судов практически любого класса, типа и тоннажа. В отрасли имеются крупнейшие производители силовых систем и систем автоматизации [3]. Но, тем не менее, после распада СССР промышленность России преследуют различные проблемы, которые до сих пор не нашли своего решения и по-прежнему препятствуют развитию экономики нашей страны. Главным социальным последствием было нарушение воспроизводства рабочей силы в промышленности, а отсталость сферы производства и отсутствие на предприятиях современного оборудования существенно снизили число вовлеченной в производство молодежи

В данной статье будут более подробно рассмотрены проблемы судостроительной промышленности, поскольку российские предприятия судостроения оказались в ситуации серьезного экономического кризиса, не решив вопрос кадровых проблем, что может не лучшим образом сказаться на их конкурентоспособности в будущем.

Для начала следует остановиться на том, что же все-таки можно назвать трудовым потенциалом.

Трудовой потенциал - это совокупность характеристик человека, которые формируются в результате материальных и духовных вложений (здоровье, интеллект, творческие способности, образование, профессионализм, нравственность, активность, организованность и т.п.). Трудовой потенциал можно найти как совокупность возможностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи [4].

На формирование и развитие трудового потенциала влияют: индивидуальные, общественные и производственные факторы (Таблица 1).

Под формированием трудового потенциала понимают комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на своевременное и полное обеспечение предприятия работниками требуемых специальностей и уровня квалификации, способными решать возложенные на них производственные задачи. На российских предприятиях судостроения имеются проблемы, связанные непосредственно с формированием трудового потенциала. Имеется тенденция стремительного роста среднего возраста работников, который составляет 52 года и продолжает увеличиваться на десять месяцев за календарный год [4].

Таблица 1 - Элементы трудового потенциала работников предприятия

Элементы трудового потенциала	Составляющие элементы
Личные качества	Целеустремленность, трудолюбие, коммуникабельность, компетентность, организованность, ответственность, самостоятельность, энергичность, собранность, способность творчески мыслить
Моральные качества	Внимательность, выдержанность, корректность, принципиальность, справедливость, решительность, порядочность, аккуратность
Уровень профессиональной подготовки	Уровень образования, стаж работы (общий и по специальности), знание иностранных языков, наличие кандидатской (докторской) степени, профессиональные знания
Психофизиологические особенности личности	Состояние здоровья, выносливость, работоспособность, тип нервной системы, возраст, внешность
Трудовая мобильность	Макро- и микроподвижность
Уровень интеллекта	Высокий, средний, низкий
Психологические качества	Тип личности (экстраверт, интроверт), темперамент (флегматик, сангвиник, холерик, меланхолик)
Способности	Скорость в освоении новой работы

Если подобная тенденция сохранится и в будущем, то судостроительную промышленность ждет неизбежный кадровый кризис. Такое положение вещей говорит о том, что руководство предприятий не

уделяет достаточно внимания вопросам формирования и управления трудовыми ресурсами, а без этого невозможно обеспечение конкурентоспособности предприятий и дальнейшее развитие отечественной судостроительной промышленности [2].

Также в судостроительной промышленности актуальны проблемы оценки трудового потенциала. Большинство руководителей отечественных организаций формируют оценку трудового потенциала работников, базирясь на таких документах как отчет об использовании рабочего времени, отчет о количественном и качественном составе, и профессиональном обучении персонала. При этом практически не учитываются уровень интеллекта, психологические, личностные, моральные качества и способности работников [1]. Следовательно, подобную оценку трудового потенциала можно считать неэффективной, так как она не обладает индивидуальным подходом к личности работника. Но факт в том, что опыт многих успешных предприятий Европы доказывает, что только подход к работнику как к индивидууму может обеспечить довольно высокую, возможно даже максимальную производительность труда данного работника. На наш взгляд, именно это подчеркивает важность индивидуального подхода к каждому работнику организации, его влияние на трудовой потенциал и производительность труда, и возможно, именно ошибочные, «поверхностные» суждения об оценке трудового потенциала работников являются одной из причин дефицита квалифицированных кадров и критического состояния качественной составляющей кадрового потенциала большинства судостроительных предприятий.

В заключение данной статьи можно сказать, что предприятиям судостроительной промышленности необходимы принципиально новые методы оценки трудового потенциала, которые будут учитывать следующие принципы:

- принцип учета социальной сути человека;
- принцип единства личности и ее поведения;
- принцип единства поведения и самореализации;
- принцип единства самореализации и развития;
- принцип единства трудового потенциала и потенциала предметной деятельности [4].

В отрасль также необходим приток молодых специалистов. Для решения этой задачи может служить профориентация, основными звеньями которой являются профессиональная информация, профдиагностика и профконсультация.

Таким образом, данные методы помогут отечественным предприятиям судостроения решить назревшие проблемы оценки и формирования трудового потенциала и повысить их конкурентоспособность и значение на мировой арене.

Использованные источники:

1. Гринева В.М. Экономика труда и социально-трудовые отношения. – М.: Кондор, 2014. - с. 23
2. Ветрова Е.Н., Гуторова Н.В. Анализ направлений развития стратегического потенциала промышленного предприятия: Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2015. №1. – С.90-94.
3. <http://www.finanal.ru> статья «Проблемы и перспективы развития судостроения в России» (дата обращения 20.02.2016)
- 4 <http://dolche-vitakrs.ru> статья «Кадровый потенциал» (дата обращения 21.02.2016)

Храмова Ю.Н., к.пед.н.

доцент

кафедра языкознания и иностранных языков

Хайруллин Р.Д., к.пед.н.

доцент

кафедра языкознания и иностранных языков

Российский государственный университет правосудия

Россия, г. Н. Новгород

РАЗВИТИЕ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЮРИСТОВ ЧЕРЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИКТ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Аннотация: Цель статьи обратить внимание на развитие критического мышления студентов через использование информационных технологий на занятиях по иностранному языку. Авторы обращают внимание на то, что использование новых информационных технологий расширяет рамки образовательного процесса, повышает его практическую направленность, способствует повышению мотивации студента в образовательном процессе.

Ключевые слова: информационные технологии, коммуникативные умения, иностранный язык, критическое мышление, современное образовательное обучение.

Наше стремительное время требует от человека умения самостоятельно ориентироваться в потоке информации; умения осуществлять перенос знаний из разных областей человеческой деятельности и науки в конкретную ситуацию; умения работать с различными видами текстов, способности осуществлять сотрудничество в деятельности. В связи с глобализацией российского образования в системе высшей школы России происходит поиск новых эффективных методов обучения. [2, с. 200].

Критическое мышление обеспечивает способность применения полученных знаний в нестандартных ситуациях, оно необходимо каждому человеку для обработки информации, получаемой из СМИ и сети Интернет, осуществления гражданских прав, критического восприятия рекламы,

формирования адекватной самооценки. В процессе обучения и в ходе наблюдений, мы пришли к выводу, что у студента не сформировано критическое мышление. Студенты не умеют:

- подмечать, что в изображении объекта познания допущены ошибки или несоответствия;
- если подмечают, то не в состоянии объяснить или осмыслить эти несоответствия;
- нет устойчивых умений и навыков основных мыслительных операций, умение определять ошибки, логически обосновывать оценку и самооценку, умело подбирать аргументы за и против, а также нет терпимости к аргументированной критике.

Для формирования способности мыслить критически необходимо создание определенной учебной среды, в частности на занятиях иностранного языка. Критическому мышлению нужно учить для того, чтобы студенты могли использовать его навыки в конкретной предметной деятельности [1, с. 93].

Для достижения максимального результата, безусловно, эффективную помощь преподавателю оказывает использование компьютерных технологий (ИКТ) и ресурсов Интернет в обучении английскому языку. Использование новых информационных технологий расширяет рамки образовательного процесса, повышает его практическую направленность, способствует повышению мотивации студента в образовательном процессе, развитию интеллектуальных, творческих способностей студента, их умений самостоятельно приобретать новые знания и созданию условия для их успешной самореализации в будущем. Но, к сожалению, условия обучения не соответствуют заказу государства. Недостаточная материально-техническая база является серьёзным препятствием для реализации развития критического мышления с использованием ИКТ – необходим доступ к Интернету, наличие компьютера и интерактивной доски в каждой аудитории иностранного языка. Также существует необходимость самообразования и повышения компьютерной грамотности **преподавателя** и способности свободно ориентироваться в цифровом пространстве.

Действительно современные УМК, рекомендованные Министерством Образования и Науки РФ предлагают ряд тренировочных упражнений, направленных на развитие критического мышления, но чтобы этот процесс был более эффективным, нужно обязательно **включить использование ИКТ** в процесс развития критического мышления у студентов. Таким образом, возникает **противоречие** между существующей потребностью с развитым критическим мышлением и отсутствием комплексной методики сочетающей методы и приемы с использованием ИКТ для развития критического мышления студентов-юристов на занятиях иностранного языка, что является реальной **профессиональной проблемой**.

Использование информационно - коммуникационных технологий на

занятиях английского языка студентов-юристов очень важно для развития критического мышления. Они представляют собой широкий спектр цифровых технологий, применяемых для создания, передачи и распространения информации и оказания услуг (компьютерное оборудование, программное обеспечение, телефонные линии, сотовая связь, электронная почта, сотовые и спутниковые технологии, сети беспроводной и кабельной связи, мультимедийные средства, а также Интернет). Современная образовательная парадигма, строящаяся на компьютерных средствах обучения, берет за основу не передачу школьникам готовых знаний, умений и навыков, а привитие обучающемуся умений самообразования. При этом работа студента-юриста в неязыковом вузе на уроке носит характер общения с преподавателем, опосредованного с помощью интерактивных компьютерных программ и аудиовизуальных средств.

К наиболее часто используемым в учебном процессе средствам ИКТ относятся:

- электронные учебники и пособия, демонстрируемые с помощью компьютера и мультимедийного проектора,
- электронные энциклопедии и справочники,
- тренажеры и программы тестирования,
- образовательные ресурсы Интернета,
- DVD и CD диски с картинками и иллюстрациями,
- видео и аудиотехника,
- научно-исследовательские работы и проекты.

Соответственно **цель преподавателя** это создание системы работы, направленную на активное использование ИКТ студентов-юристов для развития критического мышления на занятиях английского языка.

При всем разнообразии определений критического мышления можно увидеть в них близкий смысл, который отражает оценочные и рефлексивные свойства мышления. Использование новых технологий учит межкультурной коммуникации в профессиональной сфере, то есть, преодолевать реальные трудности в общении с зарубежными коллегами [3, с. 205]. **Это открытое мышление, не принимающее догм, развивающееся путем наложения новой информации на жизненный личный опыт.**

Использованные источники:

1. Зыкова Т.В., Шерихова И.Е., Храмова Ю.Н. Актуальное использование технологии развития критического мышления в учебном процессе // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 3 (13). С. 89-95
2. Храмова Ю.Н., Хайруллин Р.Д. Применение метода «кейс-стади» в обучении иностранному языку студентов-юристов неязыкового вуза // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2016. № 2-2 (56). С. 204-207.
3. Храмова Ю.Н., Хайруллин Р.Д. Использование метода «кейс-стади» в решении учебно-воспитательных задач при подготовке современного

российского предпринимателя // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2014. № 9-1 (39). С. 198-200.

*Худошина А.А.
магистрант 1 курса
факультет «Управления персоналом»
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена исследованию понятия и сущности мотивации труда в современных социально-экономических условиях. Подчеркивается, что формирование системы мотивации имеет важнейшее значение для предприятия, поскольку оказывает положительное влияние на финансовые результаты, улучшает рабочую обстановку в коллективе, способствует формированию успешной репутации предприятия во внешней среде.

Ключевые слова: трудовые ресурсы предприятия, мотивация труда, система мотивации труда.

FEATURES OF FORMATION OF MOTIVATION SYSTEM IN THE MODERN ENTERPRISE

The article is devoted research of concept and essence of labour motivation in the modern socio-economic conditions. It is emphasized that the formation of the motivation system is critical for the company because it has a positive impact on the financial results, improve the working environment in the team, contributes to the formation of a successful company in the external environment.

Key words: labour resources of the enterprise, labor motivation, the system of motivation.

На сегодняшний день управление персоналом представляет собой передовой участок, определяющий эффективность и конкурентоспособность предприятий всех отраслей экономики. Осознание руководством важности данного направления работы приходит с опытом, получаемым ими в последние годы. Реальной практикой управления со всей очевидностью продемонстрирована простая истина – самые гениальные схемы и сценарии изменений не будут успешными, если игнорировать их «человеческую составляющую».

В современной экономике, базирующейся на интеллектуальных ресурсах, информационных технологиях сложилась новая концепция управления человеческими ресурсами. Персонал в организации рассматривается как часть интеллектуального капитала, обладающего

стратегическим потенциалом и предполагает прямую зависимость между квалификацией и профессионализмом отдельного сотрудника и успешностью функционирования организации. В этих условиях современным работодателям очень важно определить основные мотивы, которые заставляют работать его специалистов эффективно и с полной отдачей для достижения целей предприятия, и выстроить систему мотивации персонала, под которой понимаются инструменты стимулирования сотрудника с использованием принципов материального и нематериального стимулирования на основе элементов корпоративной структуры: стратегии, миссии, ценностей, норм, разделяемых руководителями и сотрудниками

Ведущая роль мотивации в повышении производительности труда подтверждается многочисленными исследованиями. Так, финскими консультантами по менеджменту определено, что если работник эффективно мотивирован, то он отдает не 20% своего потенциала работе как обычно, а 80-90%.

Формирование системы мотивации имеет важнейшее значение для предприятия. Она оказывает положительное влияние на финансовые результаты, улучшает рабочую обстановку в коллективе, а также способствует формированию успешной репутации предприятия во внешней среде.

Помимо этого, удачная система мотивации персонала может стать одним из главных конкурентных преимуществ предприятия, что имеет немаловажное значение в современных условиях конкуренции.

Несмотря на это, только треть предпринимателей в России формируют и используют на своих производствах какие-либо системы мотивации.

Формирование эффективной системы мотивации труда требует изучения понятия и раскрытия сущности данной категории.

Как отмечает И.Е. Савенков, мотивация труда носит универсальный характер и ее исследованием занимаются ученые различных отраслей знаний: управленцы, социологи, экономисты, психологи, юристы, философы, биологи и др. В зависимости от сферы применения данного понятия возможны и различные его формулировки.

Важным, на наш взгляд, является мнение психологов, представители которых считают, что мотивация – это действие любых стимулов, как внешних, так и внутренних, способных вызвать или активизировать поведение. В роли мотивов могут выступать потребности и интересы, влечения и эмоции, установки и идеалы индивидуума. В словаре по психологии приведена формулировка, что мотивация представляет собой совокупность внешних и внутренних условий, побуждающих субъекта к активности, а также предмет или объект, на который эта активность направлена, будучи осознаваемой или неосознаваемой.

Определение мотивации с точки зрения биологии, представлено в «Большом энциклопедическом словаре», в котором она трактуется как

активное состояние мозговых структур, побуждающее высших животных и человека совершать наследственно закрепленные или приобретенные опытом действия, направленные на удовлетворение индивидуальных или групповых потребностей.

Придавая важное значение изучению понятия и сущности мотивации труда социологами, философами, биологами и другими учеными, необходимо отметить, что с этой проблемой наиболее часто сталкиваются управленцы и экономисты, решая на практике вопросы повышения эффективности управления использованием трудовых и других ресурсов предприятия. Поэтому наибольшее количество определений мотивации дано в экономической литературе.

С.В. Шекшня как представитель менеджеров-управленцев высказывает мнение, что мотивация есть намерение, желание, которое побуждает людей заниматься некоторой деятельностью и руководит индивидуальными действиями с целью удовлетворить определенную потребность. При этом он считает, что мотивация представляет внутреннюю движущую силу, которая направляет индивидуальные действия на достижение определенной цели [5, с. 121].

По мнению М.Г. Лапуста, в управленческой практике мотивация есть не что иное, как использование мотивов поведения человека в управлении его деятельностью, побуждающих человека к активности и производительности труда. Мотивация включает и формирование мотивов в процессе деятельности человека, и закрепление их в качестве постоянно действующей доминанты [2, с. 211].

Более подробно сущность мотивации трактует П.В. Журавлев. Он считает, что мотивация представляет собой использование мотивов поведения человека в практике управления его деятельностью. А система мотивации преследует цель создания взаимно однозначных условий, которые регулируют трудовые отношения и обеспечивают соответствие между конкретными интересами работника и работодателя, при котором у работника возникает потребность самоотверженно трудиться [1, с. 176].

В отечественной литературе по управлению трудовыми ресурсами можно встретить следующую трактовку понятия «мотивация». Мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. В.В. Травин под мотивацией труда понимает стремление работника удовлетворить свои потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности [3, с. 155].

Иного мнения придерживаются в определении понятия «мотивация» В.И. Герчиков и М.В. Герш. Они считают, что любая деятельность человека определена движущими силами (мотивами). Так, В.И. Герчиков, рассматривая определение мотивации, пришел к выводу, что мотивация

выступает как основной компонент самосознания работника, определяющий его отношение и поведение в труде, его реакции на конкретные условия работы. М.В. Герш полагает, что мотивация – это динамический процесс физиологического и психологического управления поведением, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость. Иными словами, мотивация представляет собой совокупность мотивов, побуждающих к достижению цели.

Схожего мнения в определении понятия экономической категории «мотивация» придерживаются и западные ученые. Этой проблемой занимаются такие видные ученые, как Дж. Болт, М. Эггерт, Г. Шредер, Дж. Адаир и другие, которые полагают, что мотивация – это совокупность движущих сил, вдохновляющих и побуждающих человека к достижению поставленных целей и направляющих его поведение. Так, Дж. Болт утверждает, что мотивация представляет собой определение того, как можно добиться максимальной отдачи от работников через понимание их способов действий, мотивов, причин их хорошей или плохой работы, и использование полученной информации и целого набора способов побуждения работников добиваться наивысшего уровня производительности. По мнению Г. Шредера, мотивация – это заданное в определенной ситуации стремление совершить то или иное действие, что является фактическим подтверждением того, что одному предмету отдается предпочтение перед другим. В свою очередь, Дж. Адаир утверждает, что мотивация – это сумма всех мотивов человека, совершающего то или иное действие.

Однако приведенные выше ключевые определения понятия «мотивация» не в полной мере отражают его сущность, особенно если это касается трудовых ресурсов предприятия.

По нашему мнению, наиболее полно понятие и сущность экономической категории «мотивация» раскрывает А.Я. Кибанов. Рассматривая определение этого понятия, он пишет, что мотивация является процессом побуждения себя и других к определенной деятельности, которая направлена на достижение личных целей или целей организации [4, с. 98]. При этом А.Я. Кибанов дает еще одно, очень важное расширенное определение мотивации, в котором говорится, что под мотивацией необходимо понимать процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов.

Мы полагаем, что из западных ученых наиболее точное определение понятия «мотивация» формулирует практик-управленец Дж. Болт.

В экономической литературе также отдельными учеными исследуется термин «мотивация труда» (М. Вудлок, П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева и др.), под которым понимается внутреннее побуждение к определенному трудовому поведению, ограниченному умственными физическими способностями

людей, целью которого является достижение в процессе труда либо целей организации, либо целей работника, либо совместное достижение целей работника и организации. При этом понятие «труд» они определяют как физические и умственные способности человека, которые могут быть использованы на производстве, или как сознательную, целенаправленную, легитимную, востребованную его деятельность.

Известно, что движущая сила работника – это мотив. Как отмечает И.С. Варданын, мотив представляет собой образ желаемого человеком блага, которое придет на смену потребности при условии, если будут выполнены определенные трудовые действия. В понятие мотива труда входят потребность, которую хочет удовлетворить работник; благо, способное удовлетворить эту потребность; трудовое действие, необходимое для получения блага; цена – издержки материального и морального характера, связанные с осуществлением трудового действия. Мотивы труда формируются при условии наличия необходимого набора благ, соответствующих социально обусловленным потребностям человека, для получения которых необходимы трудовые усилия работника. При этом трудовая деятельность позволяет ему получить эти блага с меньшими издержками, чем какие-либо другие виды.

Кроме того, важно иметь в виду, что мотивы могут формироваться по-разному. Как считает О.С. Виханский, если получение искомого блага не требует особых усилий работника либо это благо очень трудно получить, то мотив труда чаще всего не формируется. Но мотив труда формируется всегда, когда трудовая деятельность работника является единственным или основным условием получения необходимых благ. По-иному формируются мотивы продвижения по службе или получения более высокого разряда, в такой ситуации более важны интеллектуальные способности работника, уровень его развития, который необязательно предполагает его трудовую активность.

Характерно, что чем насущнее нужда в определенном благе, тем сильнее стремление его получить и тем активнее действует работник. Так, возможна ситуация, когда для поддержания определенного уровня благосостояния работник готов к получению дополнительных благ (надбавок и льгот, связанных с условиями труда, например, повышенной оплаты за сверхурочные или вредные для здоровья работы) оплатить своим здоровьем. Такие ситуации возможны в случае потери работы из-за кризиса, когда люди вынуждены выбирать такие варианты поведения, которые могут граничить с не допустимыми для человека.

Рассматривая обязательные социально-психологические условия, без которых невозможно внедрять мотивационные мероприятия, каждый из авторов указывает признаки проявления и реализации мотивов социального поведения. Например, мотива власти (открытость информации, обратная связь, самоотчеты и самоконтроль, принятие ответственности за результаты

своего труда и другие); мотива аффилиации (дружественная атмосфера, эмоционально положительный климат, грамотная технология критики сотрудников, совместные мероприятия, тренинги командообразования и другие); мотива оказания помощи (наставничество и другие); мотива достижения успехов (оценка компетентности сотрудника и выдача рабочего задания в соответствии с ней, информативная обратная связь и другие) и другие. Акцент в рассмотренных программах мотивации трудовой деятельности делается на особенностях социального взаимодействия людей в группе.

Следует подчеркнуть, что мотивы часто не осознаются людьми, то есть существует разная степень представленности в сознании того или иного мотива. Они часто замещаются желаниями или потребностями, однако являются реально действующими и управляющими поведением людей силами. Мотив, по определению А.Н. Леонтьева, это внутренний, психологический по своей природе источник целенаправленной деятельности человека, ее предмет, который организует и направляет деятельность на достижение определенной цели. Потребность, по А.Н. Леонтьеву, это общее состояние нужды в чем либо, а мотив – это то, с помощью чего данная потребность может быть удовлетворена. Мотивом становится опредмеченная потребность. Автор утверждает, что психологический анализ потребностей преобразуется в анализ мотивов, когда речь идет о конкретной деятельности человека. Выполняя деятельность, побуждаемую и направляемую мотивом, человек ставит перед собой цели, достижение которых ведет к ее удовлетворению, т. е. к удовлетворению потребности, получившей свое предметное содержание в мотиве данной деятельности. И, если цели, по А. Н. Леонтьеву, в полной мере осознаются человеком, то мотивы деятельности не всегда представлены в его сознании, хотя и сообщают деятельности человека личностный смысл.

Мотивы и потребности человека выстраиваются в определенную иерархию, на первое место в которой выходят мотивы более высокого социального и культурного уровня. Человек удовлетворяет свои биологические потребности ради достижения целей, отвечающих его высшим потребностям.

Поскольку в процессе трудовой деятельности человек находится во взаимоотношениях с другими людьми, на первый план выходят мотивы социального поведения, которые И.Р. Алтунина определяет следующим образом: мотивами социального поведения или, сокращенно, социальными мотивами мы будем называть такие мотивы и соответствующие им социальные действия (поведение, поступки) человека, которые затрагивают интересы не только совершающего их человека, но и других людей, то есть, связаны как с благополучием данного человека, так и с благополучием окружающих его людей. Иногда словосочетание «мотивы социального поведения» заменяют словосочетанием «социальные потребности». Социальные потребности определяются как группа человеческих

потребностей, включающая в себя разнообразные потребности, характерные для человека как для члена общества.

Общим для мотивов является удовлетворение потребностей и получение желаемых благ, обязательно связанных с трудовой деятельностью. Выделив несколько групп мотивов труда, образующих в совокупности единую систему, можно создать систему мотивации, которая должна включать в себя также определенный набор стимулов и методов, которые наиболее применимы в конкретной ситуации.

Системой мотивации в качестве стимулов могут предусматриваться любые блага, удовлетворяющие значимые потребности человека при условии, что их получение предполагает трудовую деятельность. Но благо становится стимулом труда только тогда, когда оно формирует мотив труда. Характерно, что трудовая активность возрастает с увеличением числа разнообразных потребностей, реализуемых человеком посредством труда. На активность также влияют разнообразие доступных ему благ и цена, которую ему приходится платить за получаемые блага.

Следовательно, если речь идет о работнике, который стремится получить благо за счет осуществления трудовой деятельности, то ему присущ мотив, но если речь идет об органе управления мотивацией, который обладает набором благ, необходимых работнику, и готов предоставить их ему при эффективном выполнении необходимых работ, то речь идет о стимулировании труда работника [1, с. 254].

Таким образом, проведенное в рамках настоящей статьи исследование мотивации позволяет более глубоко понять сущность данной категории и использовать полученные результаты в практической деятельности при построении системы мотивации труда на российских предприятиях.

Использованные источники:

1. Журавлев П.В. Технология управления персоналом / П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов. М. «Экзамен», 2014.
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство / под ред. М.Г. Лапусты. М.: ИНФРА-М, 2013.
3. Травин В.В. Основы кадрового менеджмента / В.В. Травин, В.А. Дятлов. Изд. 4-е., испр. и доп. М.: Дело, 2014.
4. Управление персоналом: учеб. пособие / под общ. ред. А.Я. Кибанова. М.: КноРус, 2013.
5. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: учеб.-практ. пособие / С.В. Шекшня. Изд. 4-е, доп. М.: ЦЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2012.

*Хуснутдинова Н.Р.
студент, 4 курс
Теплякова М.Е.
студент, 4 курс
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ВНЕДРЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРОДУКТОВ ФИРМЫ 1 «С»

Бюджетирование на предприятии является важнейшей составляющей системы управления. Главная задача бюджетирования заключается в планирование различных хозяйственных операций, которые направлены на достижение финансовых целей предприятия [3, с.76].

Бюджетирование 1С – это подсистема на базе программы «1С» для финансового учета, которые обычно включают в себя [2, с.54]:

- финансовое планирование;
- контроль, учёт расходов и доходов на уровне организации в целом, а также на уровне ЦФО.

Используя данную подсистему, можно анализировать фактическую и прогнозируемую информацию бюджетирования.

Внедрение системы бюджетирования на базе программы «1С» начинается с оценки и анализа уже существующей финансовой системы отчётности предприятия.

Вначале создаётся список показателей отчётов. Обычно используют два типа показателей: оборотные и остаточные. На основе перечня остаточных показателей пользователи создают план счетов бюджетирования в информационной базе. В справочнике «Статьи оборотов» заполняется перечень оборотных показателей.

Во время описания движений по оборотным статьям и счетов можно использовать большое количество аналитических разрезов, доступных в подсистемах «Бюджетирование» [1]:

- проекты;
- разные статьи оборотов;
- ЦФО;
- различная номенклатура;
- контрагенты и т.д.

Значение этих показателей может обладать суммовым и количественным выражением. Каждому показателю можно указывать источник для получения фактической информации. Во всех программах бюджетирования 1С есть готовый перечень алгоритмов для того, чтобы

заполнять источники информации бюджетирования, этот список в случае необходимости пользователь может дополнять по своему усмотрению.

Следующий этап внедрения программы – внесение финансовых отчётов в базу данных системы.

В справочнике «Бюджеты» хранится список бюджетов, который вводит пользователь. Далее в модуле «Бюджетирование» для указанных бюджетов необходимо вносить наполнение показателями в справочники «Счета бюджета» и «Статьи Бюджета». Чтобы получать информацию о структуре и состоянии бюджета имеется функция «Отчёт по бюджету».

Следующим этапом заполняется справочник «Сценарии». Данный справочник необходим для того, чтобы описывать версии и виды планов, а также, чтобы отличать фактические данные от плановых. В этой системе нет отдельных регистров для того, чтобы учитывать плановые и фактические данные материального учёта, существует только сценарий. Сценарию можно указывать степень детализации, периодичность, нужную валюту, и прочую информацию.

Основные функции бюджетирования в «1С» заключаются в следующем:

- финансовое планирование осуществляется сразу по нескольким разным сценариям;
- возможность создания текущих бюджетов на основании стратегических бюджетов с поправкой по фактическому выполнению (в завершённом периоде) бюджета;
- планирование движения материальных средств предприятия на любой период по временным интервалам, подразделениям предприятия, проектам, контрагентам, номенклатуре и пр.;
- отображение фактической работы организации в тех разрезах, в которых осуществлялось планирование;
- контроль соответствия поступивших заявок на расходование материальных средств согласно плану работы на период;
- финансовый анализ;
- анализ доступности материальных средств;
- сопоставление отклонений фактической и плановой информации.

Стоит отметить, что бюджетирование в «1С» даёт пользователям большие возможности в настройке получения отчётной информации. Первым примером отчёта, создаваемого пользователем, является «отчёт по бюджету». Его структура собирается сотрудником из оборотов по статьям и остатков бюджетирования. Другим примером является «Финансовый расчёт», который играет роль конструктора расчёта показателей. Создавая состав строк данного отчёта, пользователь выбирает для этой строки вид показателя:

- источник фактической информации;
- оборот или же остаток по информации подсистемы бюджетирования;
- расчёт по прочим строкам отчёта (есть возможность указания

формулы).

Чтобы сделать отчёты в подсистеме «Бюджетирование 1С» привычными для российских пользователей, большинство расчётных данных имеет комментарии, которые описывают их экономический смысл. По итогам разных разделов отчёта программа выводит сжатые экспертные заключения [2, с.56].

Подводя итог, стоит отметить, что внедрение подсистемы бюджетирования «1С» на предприятии позволит повысить экономическую эффективность предприятия и повысить прозрачность деятельности предприятия в целом.

Применяя инструменты бюджетного планирования и средства анализа показателей бюджетов, специалисты финансового отдела могут грамотно спрогнозировать основные показатели организации, не допустить убытков и оценить риски. Финансовые отчеты в отличие от бухгалтерских более понятны руководству и при отсутствии в организации финансового директора значительно упрощают труд главного бухгалтера по предоставлению необходимой информации руководителю.

Использованные источники:

1. Официальный сайт программы «1С» // <http://www.1c.ru>
2. Придачук М.П. Построение бюджетирования, ориентированного на результат / Придачук М.П. // Финансы и кредит. – 2015. – № 15. – с.54-85.
3. Федорова Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита. – М.: Омега-Л, 2014. – 304 с.

Ци Ж.

магистрант 2го курса

Московский педагогический государственный университет

Россия, г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЕМ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В современной мировой экономике достигнут такой уровень глобализации, что структурные соотношения, складывающиеся в сфере международных экономических отношений, оказывают непосредственное воздействие на деятельность отдельных предприятий, создавая специфическую макроэкономическую среду. Финансовые результаты деятельности предприятия в рыночной экономике определяются соотношением положительных и отрицательных денежных потоков, разностью которых и является прибыль. Однако в условиях когда повышение открытости национальной экономики радикально усиливает воздействие мировой макроэкономической конъюнктуры как на основные макроэкономические показатели, так и на государственную макроэкономическую политику, конечный финансовый результат зависит не

только от успешности продвижения фирмой своих товаров и услуг на рынке, но и от колебаний валютного курса, уровня цен и других макроэкономических факторов.

Современная мировая экономика характеризуется накопленным за последние десятилетия глобальным дисбалансом, который стал результатом массивного перемещения промышленных мощностей из развитых стран в развивающиеся и формирования в развитых странах постиндустриальной «экономики знаний», занятой, преимущественно, генерированием новых технологий. [1; 14; 15] В результате этого технические идеи, генерируемые «экономикой знаний» развитых стран, преобразуются в конечные товары и услуги в новых индустриальных странах, которые они затем экспортируют в развитые страны, что увеличивает их активное сальдо по текущим операциям. [16] Развитые страны, наоборот, имеют пассивный баланс по текущим операциям и компенсируют его за счет импорта капитала. При этом активы платежных балансов, возникающие у новых индустриальных стран создают повышательное давление на их валютные курсы, рост которых способен нивелировать конкурентные преимущества их экспорта, базирующиеся на относительной дешевизне ресурсов. Для того чтобы избежать этого, многие новые индустриальные страны, и в первую очередь Китай, осуществляют политику валютного протекционизма, которая приводит к накоплению валютных резервов и ускоренному росту денежной массы. [2; 18]

В результате, в экономике новых индустриальных стран формируется долгосрочное внутреннее и внешнее неравновесие, что делает неприменимыми по отношению к ним традиционные макроэкономические модели, базирующиеся на предположении о том, что национальная экономика в долгосрочном плане способна достигнуть равновесия. [3; 4; 5; 7; 8; 11; 12, 13] Хроническое активное сальдо платежного баланса генерирует хронический избыточный спрос, который способен, в зависимости от доминирующего типа экономического поведения, как стимулировать экономический рост, так и провоцировать инфляцию. [6; 9; 10]

Развитие инфляционных процессов, в этих условиях, создает многообразные риски и возможности с точки зрения управления денежными потоками предприятия. С одной стороны, умеренная инфляция может оказывать положительное влияние на инвестиционные потоки предприятия, поскольку снижает реальную процентную ставку и, следовательно, увеличивает доступность кредитных ресурсов. Поскольку денежные власти в этот период, как правило, заняты сдерживанием роста валютного курса и накоплением резервов, сопровождающимся расширением денежного предложения, повышение процентных ставок коммерческими банками будет затруднено и удешевление кредитных ресурсов может иметь значительные масштабы. [17] Однако, ускорение темпов инфляции свыше допустимого предела может быть чревато ужесточением денежно-кредитной политики государства, которое выражается в ограничении денежного предложения,

главным образом, за счет финансирования государственных предприятий, а также проведением либеральных мер, направленных на стимулирование конкуренции как между предприятиями государственного и частного сектора, так и внутри государственного сектора. [18] Поэтому при формировании ценовой политики предприятия, которая в значительной мере определяет поток будущих доходов необходимо учитывать, с одной стороны, потенциальный рост цен на ресурсы, который может отрицательно сказаться на будущей прибыли, а, с другой стороны, возможные ограничительные меры со стороны государства, в случае если рост цен будет чрезмерным с точки зрения денежного регулятора. Поэтому предприятие должно, в этих условиях, осуществлять свою ценовую политику таким образом, чтобы с одной стороны рост цен на продукцию предприятия не отставал от роста цен на ресурсы внешних поставщиков а, с другой стороны, вносил минимальный вклад в раскручивание общего инфляционного процесса. В особенности это касается крупных национальных и транснациональных компаний, а также естественных монополий, цены на товары и услуги которых влияют на издержки производства и цены подавляющего большинства товаров и услуг.

Еще один риск, связанный с развитием инфляционных процессов, возникает в связи с возможным изменением валютной политики. Рост цен вызывает повышение реального валютного курса, несмотря на усилия центрального банка сдерживать рост номинального курса. Правда, этот процесс происходит достаточно медленно, но поскольку активное сальдо платежного баланса поддерживается в течение длительного времени, инфляция, вызванная расширением денежной массы, связанной с накоплением валютных резервов, постепенно сводят на нет усилия по сдерживанию роста валютного курса. В этой ситуации центральный банк может избрать один из двух возможных вариантов решения проблемы. Он может либо продолжить политику занижения валютного курса, компенсируя инфляционный рост реального курса снижением номинального, либо – отказаться от занижения валютного курса и допустить ревальвацию национальной валюты.

В первом случае наибольший выигрыш получают предприятия, работающие на внешний рынок и фирмы испытывающие конкурентное давление иностранных импортеров, поскольку эта конкуренция будет существенно ослаблена. Кроме того в выигрыше окажутся фирмы, имеющие значительные иностранные активы, поскольку доходы от этих активов, измеренные в национальной валюте, возрастут. Но при этом, неизбежно, пострадают фирмы, имеющие значительные международные обязательства, поскольку стоимость обслуживания этих обязательств возрастет. [19]

Во втором случае пострадают фирмы-экспортеры и фирмы, испытывающие конкурентное давление иностранных фирм на внутреннем рынке страны, а также фирмы, имеющие значительные иностранные активы, поскольку их доходность, номинированная в национальной валюте,

уменьшится. И, наоборот, выиграют те, кто имеет значительные международные обязательства, поскольку стоимость их обслуживания в национальной валюте сократится.

Возможность двух диаметрально противоположных вариантов развития событий создает ситуацию неопределенности и существенно увеличивает риски. В этих условиях главным с точки зрения управления денежными потоками будет проведение диверсификации, как производственной деятельности, так и международных активов и обязательств фирмы. Это предполагает проведение сбалансированной инвестиционной политики, которая позволит правильно распределить производственную и маркетинговую активность фирмы между внешним и внутренним рынком, а также взаимно уравновесить международные активы и обязательства фирмы. В этом случае финансовая стабильность фирмы не будет существенно зависеть от выбора валютной политики центральным банком. Разумеется, подобного рода диверсификация на практике трудноосуществима. Поэтому более реалистичным представляется политика управления денежными потоками, которая гибко ориентируется на текущую макроэкономическую политику государства и способна предвидеть будущие действия регуляторов и гибко адаптировать к ним структуру активов и обязательств фирмы. Такая политика, очевидно, не сможет полностью обезопасить фирму от потерь, связанных с произвольными действиями макрорегулятора. Однако, она позволит минимизировать эти потери и повысить финансовую устойчивость фирмы в условиях современной глобальной экономики.

Использованные источники:

1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. – М.: ТЕИС, 2003.
2. Брюне А., Гишар Ж.-П. Геополитика меркантилизма: новый взгляд на мировую экономику и международные отношения – М.: Новый хронограф, 2012.
3. Лихачев М.О. Теория макроэкономического равновесия (историко-эволюционный аспект). – М.: МГОУ, 2007.
4. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие: методологические проблемы и реалии переходной экономики. – М.: МГОУ, 2007.
5. Лихачев М. Теория макроэкономического равновесия в контексте методологических проблем современной экономической науки // Вопросы экономики, 2008. №7
6. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие и модели экономического поведения. // Экономические науки, 2008, № 4. -С. 104-108.
7. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как базовая концепция современной макроэкономики: Автореф. дис. д-ра экон. наук. М., 2010.
8. Лихачев, М. О. Кейнсианская концепция макроэкономического равновесия как альтернатива неоклассическим представлениям (формирование и развитие) // Экономические науки. -2011. -№ 4. -С. 43-46.

9. Лихачев М. Роль поведенческих моделей в онтологической структуре современной макроэкономики // Вопросы экономики. -2013. -№ 7. -С. 98-110.
10. Лихачев М.О. Дискреция или «правила»: старая дилемма макроэкономической политики в контексте глобального экономического кризиса // European Social Science Journal. 2013. № 11-1 (38). С. 346-354.
11. Лихачев М.О. Равновесие экономической системы и занятость. Вопросы теории. Дис. на соиск. уч. степ, к.э.н. М., 1997.
12. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как базовая концепция современной макроэкономики (историческая эволюция и методологический статус). Дис. на соиск. уч. степ, д.э.н. М., 2010.
13. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как теоретический принцип анализа рыночной экономики // Журнал экономической теории. 2008. № 2. С. 105-112.
14. Лихачев М.О. Кризис современной модели глобализации и роста мировой экономики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №2 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/49EVN216.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/49EVN216
15. Eekelen B. Knowledge for the West, Production for the Rest? // Journal of Cultural Economy, 2015,8:4, 479-500.
16. Fung K. C., Sarah Y. T. Foreign trade of China // Routledge handbook of the Chinese economy. NY, 2015. pp. 208 – 221.
17. Gang Y., Kai G. Banking and financial institutions // Routledge handbook of the Chinese economy. NY, 2015. pp. 235 – 254.
18. Ligang S. State and non-state enterprises in China's economic transition // Routledge handbook of the Chinese economy. NY, 2015. pp. 182 – 207.
19. Yasheng H. China's inbound and outbound foreign direct investment // Routledge handbook of the Chinese economy. NY, 2015. pp. 222 – 234.
20. Yu Y. Macroeconomic management of the Chinese economy since the 1990s // Routledge handbook of the Chinese economy. NY, 2015. pp. 138 – 156.

*Цырукина Ю.Л.
студент
Гарина С.А., к.э.н.
доцент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

ОСОБЕННОСТИ ВЫХОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БИОКАМИНОВ В Г.НОВОСИБИРСКЕ

Аннотация: В статье рассматривается рынок биокаминов в России, перечислены виды биокаминов, проанализирована возможность создания предприятия по производству и реализации этого продукта в г. Новосибирске.

Ключевые слова: биокамины, камин на биотопливе, рынок биокаминов в России, рынок биокаминов в городе Новосибирске, виды биокаминов, производство биокаминов, спрос на биокамины

При выходе на рынок нового предприятия важно обосновать актуальность его создания, проанализировать рынок, выполнить исследование и сравнение преимуществ продукта с аналогами, провести анализ характеристик продукта, изучить потребительский спрос и т.д.

В современный техногенный век вопрос непереносимого отопления любого помещения с помощью огня потерял свою острую актуальность. Сегодня камин часто выступает, в первую очередь, стильным элементом дизайна, роскошным дополнением интерьера. Поэтому большое распространение в наши дни получили камины на биотопливе, или биокамины.

Российский рынок начал пополняться биокаминами примерно на исходе девяностых годов, однако широкая популярность пришла к ним во второй декаде двухтысячных. Декоративный камин в квартире стал роскошным дополнением для интерьера, свойственного большим городам. На сегодняшний день российские просторы становятся площадкой для активного продвижения разнообразных моделей иностранных и отечественных производителей, которые посредством своей продукции стараются создать здоровую конкуренцию, как электрокаминам, так и традиционным видам очага.

Биокамином называют конструкцию, в которой процесс горения осуществляется специальным горючим - жидкостью, имеющей экологически чистый состав. Любой биокамин не обходится без специальной ёмкости-горелки, в которой содержится так называемое биотопливо - биоэтанол. Биотопливо, которым топят биокамины, основано на обычном этиловом

спирте. А наличием специальных добавок, по словам производителей биотоплива, достигается высшая степень пригодности и безопасности применения данного вещества в домашних каминах [1].

Биокамины могут быть установлены в квартирах, коттеджах, офисах и ресторанах. При этом для их установки не нужно монтировать дымоход и производить дополнительные строительные работы. Установка таких каминов не требует согласования с противопожарной службой. Все биокамины – экологически чистые: углекислый газ, выделяемый при сгорании биотоплива, не содержит токсинов и абсолютно безвреден для здоровья. Единственное требование для людей, имеющих такие камины – регулярно проветривать помещение [2].

В зависимости от места расположения биокамины делятся на [3]:

- напольные – бывают очень разные, чаще выполняются в виде настоящего камина из камня или в современном стиле из стекла и пластика;
- настольные – самые маленькие по размеру, делаются чаще всего в виде цилиндра, короба или чаши с плоской подставкой;
- настенные – чуть меньше по размерам, чем напольные, смотрятся как живая картина, чаще оформляются в металле.

Наиболее известными отечественными производителями биокаминов являются такие компании как Silver Smith (г. Москва), АРК Комфорт (г. Москва), Биотепло (г. Москва), FireBird (г. Москва), Фабрика PRV (г. Киров, г. Санкт-Петербург), Прометей (г. Санкт-Петербург), Palatio (г. Краснодар) и др.

При анализе рынка выяснилось, что данная отрасль расположена предпочтительно в европейской части России, в Сибири на текущий момент нет крупных предпринимателей по реализации данной продукции, имеются лишь мелкие организации, занимающиеся перепродажей данных агрегатов за счет посредничества и тем самым предельно завышая цены. Обобщая изложенное выше можно предположить, что производство биокаминов будет доходным для предприятия, расположенного на территории г. Новосибирска т.к. :

1. Новосибирск — это город с континентальным климатом. Он заметно более континентальный, чем климат европейских районов России (в частности, Подмосковья), находящихся на той же географической широте. Зима в Новосибирске суровая и продолжительная, с устойчивым снежным покровом, сильными ветрами и метелями [4].

Данный фактор является положительным для продажи биокаминов.

2. Основная категория покупателей это люди 35-50 лет, с уровнем дохода от 40000 рублей в месяц, проживающие в квартирах и загородных домах. Это объясняется тем, что средние цены на биокамины варьируются от 8000 до 25000 рублей.

Биокамины можно продавать базам отдыха и туристическим центрам. Туризм сегодня — это динамично развивающаяся отрасль экономики. С

каждым годом туризм в Сибири набирает все большие обороты. Современный клиент стал избирательным и требовательным. Он желает приобрести хороший и качественный тур-продукт. Оборудование номеров для отдыхающих биокаминами станет отличным дополнением к отдыху. Дорогие рестораны (рестораны высокой кухни) и гостиницы также могут стать объектами для установки биокаминов [5].

3. Сибирский менталитет (в целом) содержит такую отличительную черту, как приобретение красивых, утонченных, изысканных вещей, какими являются биокамины [5].

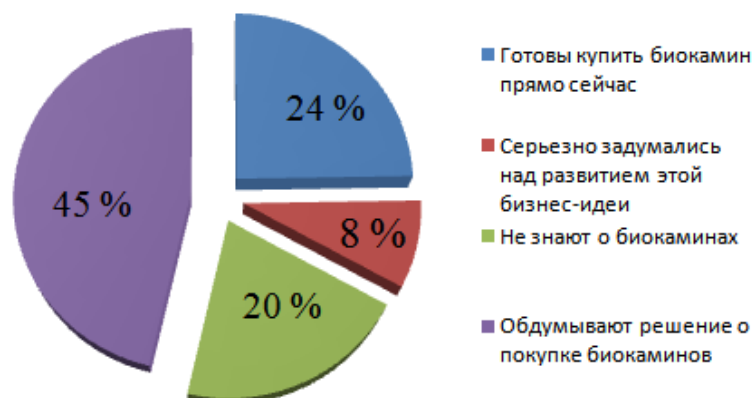


Рисунок 1 – Результаты опроса о покупке биокамина.

Из графика, приведенного на рисунке 1, видно, что из 100 % опрошенных людей 24 % выразили желание и готовность уже сейчас приобрести биокамин, 8 % всерьез задумались над развитием этой бизнес-идеи, 45 % опрошенных обдумывают покупку, 20 % не знают о существовании биокаминов.

Также при анализе выяснилось, что запрос «Биокамин в Сибири» в месяц в Яндексе – ищут 473 человека. В Яндексе и Google – соответственно 946, при такой статистике и при наличии только одной фирмы занимающейся производством и реализацией биокаминов в Сибири можно предположить, что новое предприятие по производству биокаминов сможет удовлетворить спрос [5].

В результате анализа рынка по производству биокаминов в г. Новосибирске можно сделать следующий вывод: существует возможность создать предприятие по производству и реализации этого продукта.

Вывод сделан, исходя из следующих обоснований:

1 – присутствие спроса на рынке в сочетании с платежеспособностью населения дает возможность занять определенную долю на рынке;

2 – ориентация населения на поддержание экологической ситуации в стране (а следовательно, желание приобретать товары, не причиняющие вреда окружающей среде, в том числе биокамины) будет наступательно поддерживать спрос на рынке в течение длительного времени, только увеличивая его;

3 – приемлемая ценовая категория и несущественные ежемесячные

расходы при приобретении биокамина позволят создать приятную атмосферу в любом помещении и создать эстетическую обстановку.

Обобщая все вышеизложенное можно предположить, что создание нового производства биокаминов в Новосибирске представляется актуальным, благодаря простоте обращения и экологичности биокаминов, которые отлично вписываются в ускоренный ритм современной жизни и по причине массы своих достоинств приобретают постоянно растущую популярность.

Использованные источники:

1. Биокамины — роскошь больших городов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pechi-kaminy-barbeku.ru/materials/kaminy/biokaminy-roskosh-bolshix-gorodov/?EsetProtoscanCtx=c197848>
2. Бизнес-идея Производство биокаминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://oiss.ru/post35807216_212476
3. Журнал WomanAdvice - советы на все случаи жизни. Биокамины для квартиры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://womanadvice.ru/biokaminy-dlya-kvartiry#ixzz43ecmx6Zd>
4. Климат Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Климат_Новосибирска
5. Ты – предприниматель. Кузбасский портал молодежного предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://molpred42.ru/images/Doc/Биокамины.doc>

Цырукина Я.Л.

студент

Гарина С.А., к.э.н.

доцент

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНОК ИСКУССТВЕННОГО КАМНЯ

Аннотация: В статье описывается применение искусственного камня в строительстве и дизайне интерьеров с точки зрения эксплуатационных и эстетических свойств, а также рассматривается возможность создания и выхода на рынок нового предприятия искусственного камня в г. Новосибирске.

Ключевые слова: искусственный камень в строительстве, искусственный камень в дизайне интерьеров, строительство в г. Новосибирске, рынок искусственного камня.

Бизнес в сфере строительства и производства строительных материалов в крупных городах не теряет своей привлекательности. Строительный рынок России полон разнообразными облицовочными строительными материалами, что позволяет каждому человеку оформить жизненное пространство на свой индивидуальный вкус. При всем многочисленном разнообразии направлений, существует материал, который акцентирован на строгость классики и необузданность современностью – это камень.

На современном рынке строительных материалов искусственный камень пользуется заслуженной популярностью. Это новый, свежий материал, не трудоемкий в монтаже, ультрасовременный и, к тому же, имеет эстетичный, презентабельный вид. Искусственный камень активно покупают для отделки магазинов и офисов, выставочных залов и ресторанов, загородных домов и даже городских квартир. Интерес к этому отделочному материалу растет год от года: дизайнеры придумывают новые способы применения декоративного камня. Сегодня его с успехом применяют при отделке кухонь, коридоров, ванных комнат, спален и гостиных. Кто-то декорирует арки и дверные проемы, а кто-то создает «каменные» стены и ниши. В связи с этим производство искусственного камня остается актуальным, а предприятия, которые занимаются его производством, достаточно интересны для бизнеса [1].

Для оценки возможности выхода на строительный рынок города Новосибирска нового предприятия по производству искусственного камня, необходимо провести тщательный анализ рынка. Важно выяснить перспективность такой идеи.

Новосибирская область входит в число 12 регионов Российской Федерации, которые традиционно обеспечивают почти половину объема вводимого в эксплуатацию жилья по стране. В результате наращивания объемов жилищного строительства растет уровень обеспеченности. На одного жителя области сегодня приходится в среднем 22,2 кв. м общей площади жилья [2].

По итогам 2015 года в Новосибирске было введено в эксплуатацию 2849 объектов капитального строительства.

На территории города возведено 1596 жилых зданий (132 многоэтажных, 1464 — малоэтажных и индивидуальных).

Новосибирский строительный комплекс показывает не только свою устойчивость к кризисным явлениям, но и способность развиваться в сложных экономических условиях [3].

Следовательно, можно сделать вывод, что в крупных городах объемы жилищного строительства будут приемлемыми, что обеспечит спрос на строительные материалы, в том числе и на облицовочные материалы.

Декоративный искусственный камень на строительном рынке Новосибирска представлен компаниями «КамФорт», «Каменный век» и другими, поэтому для вновь создаваемого проекта основным входным

барьером будет являться конкуренция. В связи с этим, для привлечения потребителей предприятию будет необходимо обеспечивать себе конкурентные преимущества за счет ценовой политики, это позволит вновь созданному предприятию быть достаточно конкурентоспособным и обеспечить себе необходимый объем продаж.

Искусственный декоративный камень— это материал, который стоит не так уж и мало. Цена варьирует от 800 до 2000 рублей за один квадратный метр.

Для описания ценовой ситуации на рынке искусственного камня были рассмотрены несколько компаний, предлагающих свою продукцию на рынке г. Новосибирска [4,5,6]. Результаты анализа представлены в таблице.

Таблица 1 - Розничные цены на отдельные виды искусственного камня, предлагаемые компаниями на рынке г. Новосибирска, р./м²

Вид камня	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение
Многоразмер	573	1690	1131,5
Кирпич	600	1495	1047,5
Сланец	790	1415	1102,5

Представленная цена не отпугивает потенциальных покупателей. Спрос на такой материал оценивается как устойчивый в своем сегменте рынка.

Для привлечения покупателей новому предприятию на рынке необходимо использовать рекламу. Рекламная компания организации может быть ограничена объявлениями в местных печатных СМИ, уличной рекламе, а также распространением листовок в крупных строительных торговых центрах. Для работы со строительными компаниями необходимо напрямую выходить на них с коммерческими предложениями, предлагать образцы товара, гибкие условия. Также в качестве рекламы выступают тематические ярмарки, выставки строительной продукции и реклама в интернете.

При открытии нового производства придется провести большую работу по налаживанию связей с потребителями. Ими могут выступить как физические лица, которые строят личные дома или проводят ремонт помещений, либо же компании-застройщики. Работа с первыми достаточно сложна, отличается небольшими доходами и партиями, высокими трудозатратами. Сотрудничество со строительными фирмами может обеспечить предприятию крупные долгосрочные контракты с большими объемами.

Вполне достойными и стабильными покупателями могут стать также компании профессионально занимающиеся ремонтом, дизайном, архитектурой.

Когда потребителем является население, реализовывать инновационный материал удобно через торговлю.

Эксперты [7], анализирующие производство искусственного камня, оценивают емкость рынка как большую, с высокой рентабельностью, которая в зависимости от эффективности маркетинговой политики может достигать

100% и выше. С технической точки зрения организация производства оценивается как несложная. Требуется небольшое по величине производственное помещение, а монтаж оборудования занимает немного времени (несколько дней).

Обобщая все вышеизложенное можно предположить, что создание нового производства искусственного камня является актуальным, так как значимость применения искусственного камня все более возрастает в условиях современных требований потребителя. Он не только способен заменить тяжелые натуральные материалы, но и может удовлетворить самые смелые решения дизайнерских проектов, предполагающих весьма редкие и дорогие в исполнении природные эффекты и фактуры.

Использованные источники:

1. Бизнес – план производства искусственного камня [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hotbiznes.ru/bizplan/probiz/246-biznes-plan-proizvodstva-iskusstvennogo-kamnya.html>
2. PRO Новосибирск [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://procity.arendator.ru/novosibirsk_2014
3. Строительные итоги - 2015: Новосибирск обновил рекордные показатели! [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://novo-sibirsk.ru/news/13000/>
4. Компания «Каменный век» прайс-лист цен [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stoneage.ru/cena>
5. Компания « КамФорт» прайс-лист цен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamfort.ru/index.php?page_category_id=10&page_parent_id=0
6. Компания «Сибирский Камнедел» прайс-лист цен [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sibkamnedel.ru>
7. Особенности развития рынка искусственного камня [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zikkamitt.ru/market.html>

Чаушьян Н.А.

магистрант 2 курса

Пивоварова К.А.

магистрант 2 курса

Инженерно-Технологическая Академия

Южный федеральный университет

Россия, г. Таганрог

МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены актуальные вопросы осуществления муниципально-частного партнёрства в городах России. Особое внимание уделяется определению основных мероприятий для эффективной реализации механизма муниципально-частного партнерства и результаты такого

сотрудничества.

Ключевые слова: инвестиции, муниципально-частное партнёрство, инвестиционная деятельность

The article deals with topical issues of the municipal-private partnership in the Russian cities. Particular attention is paid to the definition of basic measures for the effective implementation of municipal-private partnership and the results of such cooperation.

Key words: investments, municipal-private partnership, investment activity

Муниципально-частное партнёрство представляет собой форму взаимовыгодного сотрудничества между муниципалитетом и бизнесом по совместной реализации инвестиционных проектов в социальной и экономической сфере, отличающейся постоянным взаимодействием, совместным финансированием, разделением рисков, ответственности и доходов от реализации проектов [2].

На основе изучения теоретических положений муниципально-частного партнёрства и практики других муниципальных образований, можно выделить факторы, способствующие привлечению инвестиций посредством муниципально-частного партнёрства (рис 1.) [1].



Рис .1. Факторы, способствующие развитию муниципально-частного партнёрства

Органам местного самоуправления для эффективной реализации механизма муниципально-частного партнёрства необходимо осуществить ряд мероприятий [2]:

Провести анализ инвестиционного рынка с целью формирования инвестиционного портфеля муниципального образования по критериям доходности, ликвидности, риска;

- провести оценку эффективности инвестиций на основе учета факторов риска и неопределенности в рамках разработанного бизнес-плана реализации проекта муниципально-частного партнерства;
- сформировать стратегию мобилизации инвестиционных ресурсов города, включающую оценку инвестиционных потребностей, целесообразности использования привлеченных и заемных средств;
- произвести отбор и оценку привлекательности конкретных инвестиционных проектов муниципально-частного партнерства;
- организация планирования и оперативного управления реализацией конкретных проектов;
- обеспечить контроль за реализацией проектов, управление изменениями, в том числе принятие своевременных решений по закрытию неэффективных проектов как с социальной, так и с экономической составляющей.

Муниципально-частное партнерство является перспективной формой активизации инвестиционной деятельности и поддержки частного бизнеса на местах. Внедрение практики данного вида партнерства позволяет реализовывать общественно значимые проекты, не пользующихся популярностью среди традиционных форм частного финансирования, а также снизить нагрузки на бюджет на основе привлечения частного инвестирования. Для того, что бы механизм муниципально-частного партнерства приносил ожидаемые результаты, необходима комплексная разработка стратегических документов, совершенствование и разработка соответствующей нормативно-правовой базы, оперативное обновление информации об имеющихся инвестиционных площадках города, внедрение современных управленческих технологий, как например, муниципальный маркетинг. Качественная реализация вышеописанных мер на территории муниципалитета будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности муниципального образования и привлечению капитала частного сектора в развитие экономики города.

Использованные источники:

1. Емельянова Е.Е. Муниципально-частное партнерство как способ привлечения инвестиций в экономику северных городов. //Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2014. – № 39.
2. Кузьмин А.Е. Реализация проектов государственно-частного партнерства в муниципальных образованиях //Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2010. – № 4(24)

*Чаушьян Н.А.
магистрант 2 курса
Пивоварова К.А.
магистрант 2 курса
Инженерно-Технологическая Академия
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В статье представлена характеристика наиболее популярных методик оценки инвестиционной привлекательности региона, дается заключение об их основных достоинствах и недостатках.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, методики оценки

The article presents a description of the main methods of evaluation of investment attractiveness of the region, given the conclusion of their main advantages and disadvantages.

Key words: investments, investment activity, investment attractiveness, evaluation methods

Катализатором эффективного роста и развития экономики страны выступают инвестиции. Дифференциация регионов России, диспропорции в экономическом и политическом развитии предопределяются и объясняются наличием либо отсутствием инвестиций в регионе. Рост инвестиционной привлекательности региона обеспечивает дополнительный приток капитала, способствует экономическому подъему территорий [1]. В связи с этим наряду с другими актуальными проблемами регионов, особое место для всех руководителей субъектов РФ занимают вопросы совершенствования механизма формирования инвестиционной привлекательности территории.

В России законодательно не определена конкретная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, в связи с чем, все чаще стали появляются различные методики расчета показателей инвестиционной привлекательности. Среди данного многообразия инструментов анализа инвестиционной привлекательности территорий, наибольшую известность получили рассмотренные ниже методики.

Методика рейтингового агентства «Эксперт РА». Согласно данной методике, инвестиционная привлекательность рассматривается с позиции анализа двух ее составляющих: первая - инвестиционный потенциал, принимаемый за объективные возможности региона и выступающий количественной характеристикой, определяющей наполненность территории региона факторами производства (это природные ресурсы, основные фонды, инфраструктура и т.д.), потребительский спрос и иные показатели,

оказывающие влияние на возможные объемы инвестирования в регион[2].

Расчет величины инвестиционного потенциала производится на основе расчета весов девяти частных потенциалов: природно-ресурсного, производственного, трудового, финансового, инновационного, потребительского, институционального, инфраструктурного, туристского. Каждый из частных потенциалов содержит в себе совокупность определенных показателей. Каждый регион получает ранг на основе количественной оценки его потенциала как доли в общем потенциале всех регионов страны.

Вторая оцениваемый компонент – инвестиционный риск, характеризующий условия деятельности инвестора и выступающий качественной характеристикой, обуславливаемый ситуациями политического, социального, экономического, финансового, экологического и криминального характера. Значение инвестиционного риска определяет возможность снижения инвестиций и дохода от них. Согласно данной методике, инвестиционный риск выступает в качестве результирующего показателя, фокусирующего в себе шесть частных рисков составляющих.

Формирование весов вклада каждой составляющей в совокупный потенциал или интегральный риск происходит посредством проведения ежегодных опросов среди экспертов из российских и зарубежных инвестиционных, консалтинговых компаний и предприятий.

Методика оценки инвестиционной привлекательности рейтингового агентства «Эксперт РА» имеет множество достоинств:

- комплексность и достоверность оценки благодаря учету множества факторов инвестиционного процесса;
- общепризнанность и известность в мировой практике, соответственно обеспечивает доступность результатов для иностранных инвесторов;
- регулярная реализация на практике и наличие свободного доступа к результатам исследования.

Наряду с достоинствами, данная общепризнанная методика имеет ряд недостатков:

- Наличие субъективности оценки экспертами;
- трудоемкость процесса оценивания;
- непрозрачность результатов оценки;
- неясность для потенциальных инвесторов в оценки рейтинга региона относительно сравнения с другими регионами.

Методика оценки инвестиционных рисков Institute for Advanced Studies (IAS) подготовленный по заказу Экономического департамента Банка Австрии (1995г.)

В основе данной методики лежит определение инвестиционных рисков регионов, поэтому основными потребителями данной методики оценивания являются иностранные инвесторы, потому как для них первоочередным

вопросом является определение уровня риска потенциально инвестируемой территории[1].

Результатом оценки согласно данной методике является рейтинг субъектов РФ, полученный при расчетах интегрированной балльной оценки инвестиционной привлекательности, в соответствии с которым регионы делятся на 6 классов характеризующихся степенью благоприятности для иностранных инвесторов.

Недостатками данной методики являются:

- узконаправленность исследования;
- сложность объяснения результатов оценки.

Достоинством методики является наличие возможности определения динамики хозяйственных, экономических, социальных, и других процессов, происходящих в регионе на основе конкретного набора критериев.

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что данная методика оценки инвестиционной привлекательности является усредненной и обобщенной, что дает лишь общие заключения о регионе, чего недостаточно для принятия инвестором обдуманного решения об инвестировании.

Использованные источники:

1. Носов В.В., Уманская О.П. Рейтинговая оценка деятельности организаций // Сибирская финансовая школа. - 2011. - № 5(88). - С. 38–42.
2. Официальный сайт Эксперт РА [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>. – Заглав. с экрана.

*Чжан Хунмэй
стажер*

*ООО «Априори-консалтинг»
Россия, г. Владивосток*

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ПРИМОРСКИМ КРАЕМ РОССИИ И КИТАЕМ

В последнее десятилетие российско-китайские связи в целом устойчиво развивались по восходящей и вышли на уровень равноправного доверительного партнерства и стратегического сотрудничества.

Двусторонние отношения между Россией и Китаем строятся на взаимном уважении выбора путей общественного развития, Под российско-китайские отношения подведена солидная договорно-правовая база, которая охватывает все сферы сотрудничества.

***Ключевые слова:** Сотрудничество, Двусторонние отношения между Россией и Китаем, Партнерство*

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN COASTAL AREA RUSSIAN AND CHINA

In the last decade of Russian-Chinese relations in general have been steadily developing in the ascending and reached the level of equitable, trusting partnership

and strategic cooperation.

Bilateral relations between Russia and China, built on mutual respect for the choice of the ways of social development, under the Russian-Chinese relations have been placed a solid legal framework that covers all areas of cooperation.

Keywords: *Cooperation, Bilateral relations between Russia and China, Partnerships*

Россия и Китай имеют общую границу линию больше 4300 километров, являются важными торговыми партнерами. Согласно статистическим данным в 2015 году, Китай является крупнейшим торговым партнером России, Россия превратилась в девятый по величине торговым партнером Китая. Китайско-русский приграничной торговли долгую историю, географическое удобство и приграничных районах как экономической взаимодополняемости, китайско-русский приграничной торговли заложили прочный фундамент. В 21-м веке, Китай-Россия потепление экономических и торговых отношений, что обусловлено быстрым развитием приграничной торговли и экономического сотрудничества.

В последнее десятилетие российско-китайские связи в целом устойчиво развивались по восходящей и вышли на уровень равноправного доверительного партнерства и стратегического сотрудничества. Неуклонно развиваются межрегиональные связи в различных областях между Приморским краем и соседними северо-восточными китайскими провинциями Хэйлунцзян и Цзилинь. В целях активизации и перехода на стабильную основу взаимовыгодных условий Приморского края с этими китайскими провинциями, ежегодно подписывается целый ряд Протоколов и Планов развития сотрудничества. Они охватывают такие сферы, как нефть и газ, транспорт, строительство приграничных торгово-экономических комплексов, развитие приграничной инфраструктуры, включая пограничные автомобильные и железнодорожные переходы, освоение лесных и минерально-сырьевых ресурсов, сельское хозяйство, туризм, научно-техническое сотрудничество и торгово-экономическое сотрудничество.

Активно развиваются межрегиональные связи в области науки и образования. Дальневосточное отделение РАН проводит совместные исследования, конференции, симпозиумы с научными организациями КНР по самым различным направлениям, в том числе -- по нефти и газу, биологии, химии, геологии, энергетике, экономике и общественным наукам. В 2002 году подписан договор о сотрудничестве между Дальневосточным государственным университетом и Академией общественных наук КНР о совместных научных исследованиях, обмене учеными, аспирантами и стажерами.

Китай приступил к формированию ЗПЭС в 1992 году. Китай, являясь инициатором учреждения такие зоны, преследует цели развития своих приграничных регионов, создания условий для экспорта продукции китайского производства, продвижение своей экономической политики на

приграничные территории сопредельных стран. В ЗПЭС расположены предприятия переработки и производства продукции для экспорта, которые пользуются налоговыми преференциями.

К настоящему времени действуют 15 таких зон: в СУАР (Синьцзяне), на границе со странами Центральной Азии: Хоргос, Инин, Болэ, Тачэн; в южных провинциях на границе со странами Юго-Восточной Азии: Жюйли, Пинсян, Ваньдин, Хэкоу, Дунсин; на границе с Монголией - Эрлянь-Хото; на границе с КНДР – Даньдун и на границе с Россией - Маньчжурия, Суйфэньхэ, Хунчунь, Хэйхэ, который нас интересуют в первую очередь.

Инициатором китайско-российского сотрудничества в приграничных регионах является Китай. Его активная позиция основывается на документах, принятых Госсоветом КНР, в частности, это «Уведомление Госсовета КНР по вопросам приграничной торговли» №2 от 3 января 1996г.; «Положение о торговле с пересечением границы для жителей приграничных регионов» №42-1996 г.; «Дополнительные положения о дальнейшем развитии приграничной торговли» №844-1998 г. и договорах с властями приграничных территорий сопредельных стран.

Из 15 ныне действующих зон приграничного экономического сотрудничества в КНР 4 ориентированы на бизнес с Россией: Маньчжурия, Суйфэньхэ, Хунчунь, Хэйхэ.

По данным таможенной статистики, в 2010 году объема китайско-русской торговли составил \$ 55450 млн, что на 43,1% по сравнению с 2009. Среди них, экспорт в Россию \$ 29610 млн, увеличившись на 69%, импорт из России \$ 25840 млн, увеличившись на 21,7%.

В 2011 году объем двусторонней торговли достиг 79.25 млрд долларов США, увеличившись на 42,7%, что я экспортировать 38,9 млрд долларов США, увеличившись на 31,4%, я импортировал 40,35 млрд долларов США, увеличившись на 55,6%.

С точки зрения китайско-русский двусторонних торговых отношений, 2007 - пять лет между 2011 году Китай импортировал из России ежегодные темпы роста 18,67 процента, среднегодовой темп роста экспорта Китая в России был 8,16%. В 2011 году объем двусторонней торговли составил 79.25 млрд долларов США, из которых экспорт в Россию 38,9 \$ млрд, 40,35 \$ млрд импорта из России, Китая дефицит \$ 1,45 млрд, Россия является Китай первые 10 основных торговых партнеров, Китай является Россия 1 разрядных основных торговых партнеров. Кроме того, в 2011 году китайско-русский приграничной торговли составил 9,36 млрд долларов США, из которых экспорт Китая в Россию 3,37 \$ млрд, \$ 5,99 млрд импорта из России. Китай в основном экспортирует в Россию приграничной торговли текстильной, сельскохозяйственной продукции и малой бытовой техники, импорт бревен, сырой нефти, удобрений, стали, целлюлозы и других сырьевых товаров.

В 2011 году в Китае нефинансовые прямые России инвестиции \$ 303 млн, в основном в области энергетики, освоения минеральных ресурсов,

лесного хозяйства, торговли, текстильной, бытовой техники, связи, строительства, обслуживания и других областях; фактическое использование Китая в России прямых инвестиций \$ 31 млн, главным образом в обрабатывающей промышленности, строительстве, на транспорте и в других областях, Китай и Россия подписали контракт сумма проекта в \$ 1,38 млрд, оборот \$ 1,4 млрд, сконцентрированных на российском Дальнем Востоке, в Сибири, в основном заняты в сельском хозяйстве, строительстве, лес Заготовка, переработка древесины, одежды, медицинских и других отраслей сферы услуг; Китай импортировал из России 33 гражданских технологий, сумма контракта \$ 1,76 млрд, в основном в области атомной энергетики, авиационной, аэрокосмической, электроники и других областях.

2012 объем двусторонней торговли достиг рекордных \$ 88,16 млрд, увеличившись на 11,2% в течение трех лет подряд, Китай стал крупнейшим торговым партнером России.

Согласно китайской статистике, по состоянию на конец 2012 года, Китай и Россия Итого нефинансовые прямые инвестиции \$ 4.42 млрд средний прирост более чем на 40% за последнее десятилетие, нефинансовые прямые инвестиции Китая в России 656 млн \$, увеличившись на 116,2%. Проекты Крупные энергетического сотрудничества между двумя странами, науки и техники, транспорта и других областях идет гладко, сильная поддержка для устойчивого развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Кроме того, обе страны также имеют новый прогресс в области финансового сотрудничества.

Китайско-русской торговли в 2013 году составил \$ 89,21 млрд, слегка на 1,1%. Среди этого, экспорт \$ 49,59 млрд, что на 12,6%, импорт 39,62 млрд долларов США, что на 10,1%.

Китай Главное таможенное управление выпустило отчет в 2014 году общий объем торговли между Китаем и Россией за тот же период вырос на 6,8%, составив \$ 95,28 млрд.

В качестве документа, написанного в прошлом году, экспорт товаров России в Китай вырос на 4,9% - до \$ 41600 млн, экспорт товаров Китая в Россию вырос на 8,2% до \$ 53,68 млрд.

По данным китайского министерства данных внешней торговли и экономического сотрудничества, Китай является крупнейшим торговым партнером России, а Россия занимает девятое место по величине торговым партнером Китая.

Российским приграничным регионам, расположенным на российско-китайской границе, - Дальнему Востоку и Забайкалью присуща особая заинтересованность в развитии приграничной торговли с Китаем, с которым их объединяет (и разделяет) линия границы, с провинцией Хэйлуцзян и Циньлин на восточном ее участке, и Синьцзян-Уйгурским автономным районом КНР (СУАР) - на западном участке. Такая заинтересованность.

1. Данные Торгового представительства России в Пекине. = ПРАЙМ-

ТАСС, 25.01.2008.

2 Там же. обусловлена, по крайней мере, двумя факторами: первым - удаленностью от наиболее развитой европейской части России; вторым - наличием перспективных рынков сбыта в Восточной Азии, особенно в ее Северо-Восточном регионе. Тем более, что это направление имеет особое стратегическое значение для реализации национальных интересов Российской Федерации, как в экономическом, так и политическом аспектах в целом, в первую очередь, для обеспечения национальной безопасности и российского присутствия в Восточной Азии.

Российско-китайское политическое сотрудничество достигло весьма высокого уровня и продолжает интенсивно развиваться, наполняясь все новым конкретным содержанием. В нынешних непростых международных условиях особое значение имеет крепнущее взаимодействие во внешнеполитической сфере. Это не только способствует упрочению международных позиций России и Китая, но и содействует миру, стабильности и безопасности и в глобальном и в региональном масштабах.

Что касается торгово-экономического сотрудничества, то его огромный потенциал общепризнан. Для его освоения создана мощная организационная структура в виде механизма регулярных встреч глав правительств России и Китая, подписаны десятки соглашений различного уровня. Идет проработка ряда крупных проектов в области нефти и газа, транспорта, энергетики, гражданской авиации и т.д. Налаживаются прямые экономические связи между регионами двух стран. На территории России и Китая создаются несколько довольно больших совместных предприятий производственного характера[7].

Приморский край является регионом Российской Федерации, где наиболее динамично развиваются внешнеэкономические связи с КНР, в силу исторических аспектов и географического положения. Администрация Приморского края всячески способствует этому торгово-экономическому сотрудничеству, путем создания необходимых условий: проведение международных форумов, семинаров, выставок, ярмарок и т.д. В настоящее время в Приморском крае идет реализация российско-китайских проектов: «Пограничный-Суйфунхэ», «Туманганский проект», проект «Морской порт Зарубино» и т.д.

Развитие пограничной торговли пограничный город Китая играет важную роль в содействии развития [8]. Другими словами, развитие приграничной торговли в некоторой степени, также определяет развитие приграничного города Китая. И приграничной торговли или развития торговых предприятий приграничных должны улучшить экономическое развитие и жителей, проживающих между Китаем и Россией внесли важный вклад. Поэтому, в целях дальнейшего содействия развитию китайско-русский приграничной торговли имеет большое практическое значение.

Таким образом, взаимные стратегии экономического развития и

добрыми пожеланиями хорошего развития, Китая и России в целях укрепления экономического сотрудничества и содействия региональному экономическому развитию российской границы, приграничной торговли между Китаем и Россией, чтобы обеспечить надежное обновление. иметь 300-летнюю историю, приграничная торговля была далеко не зашли в тупик дороги, но в преддверии большого развития.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи/ И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. -М: Финансы и Статистика, 2006.
2. Гельбрас В. Куда идет Китай. // МЭ и МО. 2002. № 4.
3. Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой, 16 июля 2001 г.
4. Приграничные зоны экономического сотрудничества Китая и России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chinalogist.ru>
5. Торгово-экономическое приграничное сотрудничество . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/>
6. Цзумин Чэнь. Возобновление дохийского раунда переговоров между Китаем, Индией и РФ.- Проблемы Дальнего Востока.- 2007 г.- №1.
7. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации: монография / М. М. Брутян, Е. Э. Головчанская, Т. Е. Даниловских и др. / под общ. ред. С. С, Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015.-164 с.
8. Мищенко А.Д., Кузьмичева И.А. Налог на добавленную стоимость в России и за рубежом // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-3. – С. 635-639.

Чжан Хунмэй
стажер

ООО «Априори-консалтинг»
Россия, г. Владивосток

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ПРИМОРСКИМ КРАЕМ РОССИИ И КИТАЕМ

В последнее десятилетие российско-китайские связи в целом устойчиво развивались по восходящей и вышли на уровень равноправного доверительного партнерства и стратегического сотрудничества.

Двусторонние отношения между Россией и Китаем строятся на взаимном уважении выбора путей общественного развития, Под российско-китайские отношения подведена солидная договорно-правовая база, которая охватывает все сферы сотрудничества.

Ключевые слова: *Сотрудничество, Двусторонние отношения между Россией и Китаем, Партнерство*

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN COASTAL AREA RUSSIAN AND CHINA

In the last decade of Russian-Chinese relations in general have been steadily

developing in the ascending and reached the level of equitable, trusting partnership and strategic cooperation.

Bilateral relations between Russia and China, built on mutual respect for the choice of the ways of social development, under the Russian-Chinese relations have been placed a solid legal framework that covers all areas of cooperation.

Keywords: *Cooperation, Bilateral relations between Russia and China, Partnerships*

Россия и Китай имеют общую границу линию больше 4300 километров, являются важными торговыми партнерами. Согласно статистическим данным в 2015 году, Китай является крупнейшим торговым партнером России, Россия превратилась в девятый по величине торговым партнером Китая. Китайско-русский приграничной торговли долгую историю, географическое удобство и приграничных районах как экономической взаимодополняемости, китайско-русский приграничной торговли заложили прочный фундамент. В 21-м веке, Китай-Россия потепление экономических и торговых отношений, что обусловлено быстрым развитием приграничной торговли и экономического сотрудничества.

В последнее десятилетие российско-китайские связи в целом устойчиво развивались по восходящей и вышли на уровень равноправного доверительного партнерства и стратегического сотрудничества. Неуклонно развиваются межрегиональные связи в различных областях между Приморским краем и соседними северо-восточными китайскими провинциями Хэйлуцзян и Цзилинь. В целях активизации и перехода на стабильную основу взаимовыгодных условий Приморского края с этими китайскими провинциями, ежегодно подписывается целый ряд Протоколов и Планов развития сотрудничества. Они охватывают такие сферы, как нефть и газ, транспорт, строительство приграничных торгово-экономических комплексов, развитие приграничной инфраструктуры, включая пограничные автомобильные и железнодорожные переходы, освоение лесных и минерально-сырьевых ресурсов, сельское хозяйство, туризм, научно-техническое сотрудничество и торгово-экономическое сотрудничество.

Активно развиваются межрегиональные связи в области науки и образования. Дальневосточное отделение РАН проводит совместные исследования, конференции, симпозиумы с научными организациями КНР по самым различным направлениям, в том числе -- по нефти и газу, биологии, химии, геологии, энергетике, экономике и общественным наукам. В 2002 году подписан договор о сотрудничестве между Дальневосточным государственным университетом и Академией общественных наук КНР о совместных научных исследованиях, обмене учеными, аспирантами и стажерами.

Китай приступил к формированию ЗПЭС в 1992 году. Китай, являясь инициатором учреждения такие зоны, преследует цели развития своих приграничных регионов, создания условий для экспорта продукции

китайского производства, продвижение своей экономической политики на приграничные территории сопредельных стран. В ЗПЭС расположены предприятия переработки и производства продукции для экспорта, которые пользуются налоговыми преференциями.

К настоящему времени действуют 15 таких зон: в СУАР (Синьцзяне), на границе со странами Центральной Азии: Хоргос, Инин, Болэ, Тачэн; в южных провинциях на границе со странами Юго-Восточной Азии: Жюйли, Пинсян, Ваньдин, Хэкоу, Дунсин; на границе с Монголией - Эрлянь-Хото; на границе с КНДР – Дандун и на границе с Россией - Маньчжурия, Суйфэньхэ, Хунчунь, Хэйхэ, который нас интересуют в первую очередь.

Инициатором китайско-российского сотрудничества в приграничных регионах является Китай. Его активная позиция основывается на документах, принятых Госсоветом КНР, в частности, это «Уведомление Госсовета КНР по вопросам приграничной торговли» №2 от 3 января 1996г.; «Положение о торговле с пересечением границы для жителей приграничных регионов» №42-1996 г.; «Дополнительные положения о дальнейшем развитии приграничной торговли» №844-1998 г. и договорах с властями приграничных территорий сопредельных стран.

Из 15 ныне действующих зон приграничного экономического сотрудничества в КНР 4 ориентированы на бизнес с Россией: Маньчжурия, Суйфэньхэ, Хунчунь, Хэйхэ.

По данным таможенной статистики, в 2010 году объема китайско-русской торговли составил \$ 55450 млн, что на 43,1% по сравнению с 2009. Среди них, экспорт в Россию \$ 29610 млн, увеличившись на 69%, импорт из России \$ 25840 млн, увеличившись на 21,7%.

В 2011 году объем двусторонней торговли достиг 79.25 млрд долларов США, увеличившись на 42,7%, что я экспортировать 38,9 млрд долларов США, увеличившись на 31,4%, я импортировал 40,35 млрд долларов США, увеличившись на 55,6%.

С точки зрения китайско-русский двусторонних торговых отношений, 2007 - пять лет между 2011 году Китай импортировал из России ежегодные темпы роста 18,67 процента, среднегодовой темп роста экспорта Китая в России был 8,16%. В 2011 году объем двусторонней торговли составил 79.25 млрд долларов США, из которых экспорт в Россию 38,9 \$ млрд, 40,35 \$ млрд импорта из России, Китая дефицит \$ 1,45 млрд, Россия является Китай первые 10 основных торговых партнеров, Китай является Россия 1 разрядных основных торговых партнеров. Кроме того, в 2011 году китайско-русский приграничной торговли составил 9,36 млрд долларов США, из которых экспорт Китая в Россию 3,37 \$ млрд, \$ 5,99 млрд импорта из России. Китай в основном экспортирует в Россию приграничной торговли текстильной, сельскохозяйственной продукции и малой бытовой техники, импорт бревен, сырой нефти, удобрений, стали, целлюлозы и других сырьевых товаров.

В 2011 году в Китае нефинансовые прямые России инвестиции \$ 303

млн, в основном в области энергетики, освоения минеральных ресурсов, лесного хозяйства, торговли, текстильной, бытовой техники, связи, строительства, обслуживания и других областях; фактическое использование Китая в России прямых инвестиций \$ 31 млн, главным образом в обрабатывающей промышленности, строительстве, на транспорте и в других областях, Китай и Россия подписали контракт сумма проекта в \$ 1,38 млрд, оборот \$ 1,4 млрд, сконцентрированных на российском Дальнем Востоке, в Сибири, в основном заняты в сельском хозяйстве, строительстве, лес Заготовка, переработка древесины, одежды, медицинских и других отраслей сферы услуг; Китай импортировал из России 33 гражданских технологий, сумма контракта \$ 1,76 млрд, в основном в области атомной энергетики, авиационной, аэрокосмической, электроники и других областях.

2012 объем двусторонней торговли достиг рекордных \$ 88,16 млрд, увеличившись на 11,2% в течение трех лет подряд, Китай стал крупнейшим торговым партнером России.

Согласно китайской статистике, по состоянию на конец 2012 года, Китай и Россия Итого нефинансовые прямые инвестиции \$ 4.42 млрд средний прирост более чем на 40% за последнее десятилетие, нефинансовые прямые инвестиции Китая в России 656 млн \$, увеличившись на 116,2%. Проекты Крупные энергетического сотрудничества между двумя странами, науки и техники, транспорта и других областях идет гладко, сильная поддержка для устойчивого развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Кроме того, обе страны также имеют новый прогресс в области финансового сотрудничества.

Китайско-русской торговли в 2013 году составил \$ 89,21 млрд, слегка на 1,1%. Среди этого, экспорт \$ 49,59 млрд, что на 12,6%, импорт 39,62 млрд долларов США, что на 10,1%.

Китай Главное таможенное управление выпустило отчет в 2014 году общий объем торговли между Китаем и Россией за тот же период вырос на 6,8%, составив \$ 95,28 млрд.

В качестве документа, написанного в прошлом году, экспорт товаров России в Китай вырос на 4,9% - до \$ 41600 млн, экспорт товаров Китая в Россию вырос на 8,2% до \$ 53,68 млрд.

По данным китайского министерства данных внешней торговли и экономического сотрудничества, Китай является крупнейшим торговым партнером России, а Россия занимает девятое место по величине торговым партнером Китая.

Российским приграничным регионам, расположенным на российско-китайской границе, - Дальнему Востоку и Забайкалью присуща особая заинтересованность в развитии приграничной торговли с Китаем, с которым их объединяет (и разделяет) линия границы, с провинцией Хэйлунцзян и Циньлин на восточном ее участке, и Синьцзян-Уйгурским автономным районом КНР (СУАР) - на западном участке. Такая заинтересованность.

1. Данные Торгового представительства России в Пекине. = ПРАЙМ-ТАСС, 25.01.2008.

2 Там же. обусловлена, по крайней мере, двумя факторами: первым - удаленностью от наиболее развитой европейской части России; вторым - наличием перспективных рынков сбыта в Восточной Азии, особенно в ее Северо-Восточном регионе. Тем более, что это направление имеет особое стратегическое значение для реализации национальных интересов Российской Федерации, как в экономическом, так и политическом аспектах в целом, в первую очередь, для обеспечения национальной безопасности и российского присутствия в Восточной Азии.

Российско-китайское политическое сотрудничество достигло весьма высокого уровня и продолжает интенсивно развиваться, наполняясь все новым конкретным содержанием. В нынешних непростых международных условиях особое значение имеет крепнущее взаимодействие во внешнеполитической сфере. Это не только способствует упрочению международных позиций России и Китая, но и содействует миру, стабильности и безопасности и в глобальном и в региональном масштабах.

Что касается торгово-экономического сотрудничества, то его огромный потенциал общепризнан. Для его освоения создана мощная организационная структура в виде механизма регулярных встреч глав правительств России и Китая, подписаны десятки соглашений различного уровня. Идет проработка ряда крупных проектов в области нефти и газа, транспорта, энергетики, гражданской авиации и т.д. Налаживаются прямые экономические связи между регионами двух стран. На территории России и Китая создаются несколько довольно больших совместных предприятий производственного характера[7].

Приморский край является регионом Российской Федерации, где наиболее динамично развиваются внешнеэкономические связи с КНР, в силу исторических аспектов и географического положения. Администрация Приморского края всячески способствует этому торгово-экономическому сотрудничеству, путем создания необходимых условий: проведение международных форумов, семинаров, выставок, ярмарок и т.д. В настоящее время в Приморском крае идет реализация российско-китайских проектов: «Пограничный-Суйфунхэ», «Туманганский проект», проект «Морской порт Зарубино» и т.д.

Развитие пограничной торговли пограничный город Китая играет важную роль в содействии развития [8]. Другими словами, развитие приграничной торговли в некоторой степени, также определяет развитие приграничного города Китая. И приграничной торговли или развития торговых предприятий приграничных должны улучшить экономическое развитие и жителей, проживающих между Китаем и Россией внесли важный вклад. Поэтому, в целях дальнейшего содействия развитию китайско-русский приграничной торговли имеет большое практическое значение.

Таким образом, взаимные стратегии экономического развития и добрыми пожеланиями хорошего развития, Китая и России в целях укрепления экономического сотрудничества и содействия региональному экономическому развитию российской границы, приграничной торговли между Китаем и Россией, чтобы обеспечить надежное обновление. иметь 300-летнюю историю, приграничная торговля была далеко не зашли в тупик дороги, но в преддверии большого развития.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи/ И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. -М: Финансы и Статистика, 2006.
2. Гельбрас В. Куда идет Китай. // МЭ и МО. 2002. № 4.
3. Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой, 16 июля 2001 г.
4. Приграничные зоны экономического сотрудничества Китая и России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chinalogist.ru>
5. Торгово-экономическое приграничное сотрудничество . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/>
6. Цзунин Чэнь. Возобновление дохийского раунда переговоров между Китаем, Индией и РФ.- Проблемы Дальнего Востока.- 2007 г.- №1.
7. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации: монография / М. М. Брутян, Е. Э. Головчанская, Т. Е. Даниловских и др. / под общ. ред. С. С, Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015.-164 с.
8. Мищенко А.Д., Кузьмичева И.А. Налог на добавленную стоимость в России и за рубежом // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-3. – С. 635-639.

Чирибушкина И.А.

студент, бакалавр, гр. БЭб – 423

Орловский государственный аграрный университет

СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ТОРГОВЫХ НАЦЕНОК

Аннотация: В статье подробно рассмотрен порядок отражения в бухгалтерском учете торговой наценки.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, торговая наценка, товары.

Организации, торгующие в розницу, могут учитывать товары, как по покупным, так и по продажным ценам (п. 13 ПБУ 5/01). Выбранный способ учета товаров нужно указать в учетной политике предприятия. При этом магазины, учитывающие товары по продажным ценам, должны вести отдельный учет торговых наценок на них.

Торговля в настоящее время является, одним из наиболее привлекательных видов деятельности. В-первую очередь эта привлекательность заключается в довольно быстром обороте денежных средств и получении прибыли.

Согласно Государственному стандарту РФ ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» торговля-это «вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей – продажей товаров и оказанием услуг покупателям». Немало важную роль в современном мире играет розничная торговля.

Актуальность заключается в важном росте развития розничной торговли, так как именно розничная торговля позволяет не только динамично реагировать на изменения в рыночной среде, но и повышать качество жизни за счет своевременного удовлетворения запросов каждого потребителя. То есть конкуренция среди оптовых операторов нарастает, например, в ряде городов можно говорить о физическом насыщении рынка крупными магазинами и торговыми центрами. Появляются новые формы розничной торговли.

Розничная торговля не стоит на месте и меняется вместе с изменением человеческого общества. Непостоянство потребительского поведения является самым сильным генератором изменений в розничной торговле.

Как правило, организации розничной торговли учитывают товары по продажным ценам. Такие цены включают в себя торговую наценку. Ее размер на разные виды товаров может значительно различаться. Общая сумма наценки по всем проданным товарам определяется в конце месяца.

Для ее расчета мощным инструментом является анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» (Cost – Volume – Profit; CVP – анализ). Он позволяет руководителям предприятий выявить оптимальные пропорции между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск [3].

Торговая наценка является доходом организации. Если продаваемые товары облагаются налогами: НДС, акцизы, то они включаются и в состав наценки.

Для документального подтверждения размера торговой наценки фирма составляет реестр розничных цен. Он служит первичным документом, на основании которого начисляется наценка. Установленной формы такого реестра нет. Поэтому его можно составить в произвольной форме.

Учет торговой наценки необходим, если нужно определить розничную цену товара, полученного от поставщика, или рассчитать реализованную наценку. Кроме того, ее сумма может меняться в результате переоценки товаров и их списания.

Синтетический учет торговых наценок ведется на счете 42.2 «Торговая наценка по товарам в предприятии розничной торговли». По экономическому содержанию- это счет для учета хозяйственных процессов; по назначению и структуре- регулирующий; по отношению к балансу- пассивный. По кредиту этого счета отражается увеличение торговой наценки в связи с поступлением товара. По дебиту 42 счета бухгалтерские проводки не составляются, поэтому в случаях, если нужно отразить уменьшение торговой наценки, то запись

делают по кредиту 42 счета способом красного сторно.

Организации самостоятельно определяют размер торговой наценки. Действующее законодательство не ограничивает максимальный размер розничных цен для большинства видов товаров.

Для документального подтверждения размера торговой наценки составляется реестр розничных цен. Он служит первичным документом, на основании которого начисляется наценка. Унифицированной формы реестра розничных цен нет. Поэтому организация может составить его в произвольной форме. При этом нужно помнить об обязательных реквизитах первичных документов, перечисленных в ст. 9 Закона «О бухгалтерском учете».

Использованные источники:

1. Агафонова, М.Н. Бухучет в розничной торговле: образцы заполнения документов: практическое пособие. - (3-е изд., перераб. и доп.). - М.: «ГроссМедиа: РОСБУХ», 2014.
2. Блицуа, Л.П., Николаева Г.А. Бухгалтерский учет в розничной торговле. Учебно-практическое пособие. - 10 изд. - Ростов н/Д.; «Феникс», 2013.
3. Гамидова, Н.Г. Cost-volume-profit-анализ в системе управления / Н.Г. Гамидова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. - №4(9). – С.65-69.

*Шабалина Л.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Международная экономика»
Коржан Ю.С.*

*Донецкий национальный технический университет»
г. Донецк*

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАК ЭЛЕМЕНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация. В статье проанализированы современные тенденции развития агропромышленного комплекса Российской Федерации, на основе которых выявлены основные проблемы продовольственной безопасности. Проведен сравнительный анализ объемов производства и импорта основных продуктов потребительской корзины с нормами потребления, на основе которого предложены мероприятия по улучшению некоторых показателей.

Ключевые слова. Агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная продукция, продовольственная корзина, продовольственная безопасность, инновационное развитие, импортозамещение.

*Shabalina L.V., candidate of economic sciences, associate professor
Department of international Economics
Donetsk National Technical University*

*Donetsk
Korzhan Y. S.*

*Donetsk National Technical University
Donetsk*

THE DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION, AS A DECISION ELEMENT OF FOOD SECURITY PROBLEM OF THE COUNTRY

***Annotation.** In the article the modern tendencies of the development of agro-industrial complex of the Russian Federation were analyzed. On the basis of this analysis the main problems of food security were identified. The comparative analysis of production output and norms of consumption showed that there were some inconsistencies. The analysis allowed to propose a couple of activities to improve some indicators.*

***Key words:** Agro-industrial complex, agricultural products, bundle of goods, food security, innovative development, import substitution.*

В условиях экономических санкций в Российской Федерации возникла необходимость импортозамещения сельскохозяйственной продукции, поскольку начались трудности с продовольственным обеспечением населения страны. В связи с данными обстоятельствами в 2014 г. по сравнению с 2013 г. объем импорта сельскохозяйственной продукции сократился на 35%, что составило 28312 млрд. долл. Сложившаяся ситуация способствует развитию национального производства, который будет замещать импорт. На сегодняшний день, постепенно изменяющаяся политика импортозамещения в агропромышленном комплексе (АПК), дает видимые результаты, так в 2014 г. объемы собственного производства сельскохозяйственной продукции выросли почти на 15% по сравнению с предыдущим периодом. Для решения проблемы продовольственной безопасности страны, необходимо совершенствовать политику импортозамещения на агропродовольственном рынке.

Экономические и социальные проблемы процесса импортозамещения в АПК рассматривали в своих работах Ушачев И.Г., Алтухов А.И., Беспяхотный Г.В., Л.В. Бондаренко, А.В. Козлов, О.А. Яковлева, В.А. Ключац, Н.Д. Аварский, А.Н. Осипов, С.Н. Серегин, Е.Г. Лысенко, В.А. Богдановский, А.Ф. Серков, В.В. Маслова, В.С. Чекалин. Вопросы переработки и ресурсного обеспечения в АПК занимались В.В. Калашников, В.А. Багиров, В.И. Фисинин, Г.А. Бобылева, Р.М. Ройтер, В.В. Лабинов, А.В. Пронин. Техничко-технологические проблемы импортозамещения изучали А.Л. Иванов, А.А. Завалин, Н.Н. Дубенок, А.Н. Тарасов. Большая часть данных исследований посвящена

импортозамещению, однако вопросы, направленные на развитие АПК, как элемента решения проблемы продовольственной безопасности, не нашли существенного отражения в трудах ученых.

На сегодняшний день в России ситуация такова, что уровень самообеспеченности АПК наибольший по сравнению с другими отраслями. Так, сельскохозяйственной продукцией население обеспечено на 85%, из которой большая часть приходится на хлебные продукты, овощи, мясные продукты, молоко и яйца[1]. Анализ удельного веса основных продуктов продовольственной корзины в структуре АПК свидетельствует (табл. 1), о том, что зерно занимает 54%, молочные продукты – 16%, картофель – 16%, овощи и бахчевые культуры – 9%, мясо и мясopодукты – 5%, добыча рыбы – 1%.

Таблица 1

Потребительская корзина Российской Федерации[2].

Наименование	Нормы потребления (в среднем на одного человека кг./год),		
	трудоспособное население	Пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	126,5	98,2	77,6
Картофель	100,4	80	88,1
Овощи и бахчевые	114,6	98	112,5
Фрукты свежие	60	45	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	23,8	21,2	21,8
Мясopодукты	58,6	54	44
Рыбopодукты	18,5	16	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	290	257,8	360,7
Яйца (для импорта и производства млн. шт)	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	11	10	5
Прочие продукты (соль, чай, специи)	4,9	4,2	3,5

Анализ производства продукции АПК Российской Федерации свидетельствует, что наибольших успехов добился сектор производства мясных изделий. Так, в 2014 г. объем производства мяса в хозяйствах всех категорий вырос на 5% до 8911 тыс. тонн, тогда как импорт мясopодуктов снизился на 23% составив 1902 тыс. тонн (табл. 2). Норма личного

потребления данной категории продуктов в 2014 г. составила 7902,6 тыс. тонн (табл. 3), что свидетельствует о полной обеспеченности государства мясопродуктами.

Таблица 2

**Производство и импорт сельскохозяйственной продукции
Российской Федерации [2].**

	2010	2011	2012	2013	2014
Мясо и мясопродукты (тыс. тонн)					
Производство	7167	7460	8090	8545	8911
Импорт	2855	2687	2710	2480	1902
Молоко и молочные продукты (тыс. тонн)					
Производство	31847	31718	31756	30529	30553
Импорт	8159	7936	8516	9445	8995
Картофель (тыс. тонн)					
Производство	21141	32681	29533	30184	31502
Импорт	1122	1539	735	764	1045
Овощи и продовольственные бахчевые культуры (тыс. тонн)					
Производство	13278	16270	16079	16109	16885
Импорт	3158	3155	2806	2817	2929
Яйца и яйцопродукты (млн. шт.)					
Производство	40600	41113	42033	41286	41859
Импорт	901	1191	1345	1206	1235
Зерно (млн. тонн)					
Валовой сбор	61	94,2	70,9	92,4	105,3
Импорт	0,4	0,7	1,2	1,5	0,9

В 2014 г. производство молочных продуктов осталось почти на уровне 2013 г. и составило 30553 тыс. тонн, тогда как норма потребления в среднем по населению составляет 42322,9 тыс. тонн. Импорт данного продукта сократился на 5% и составил 8995 тыс. тонн. Следовательно, можно сделать вывод о том, что население не обеспечено в достаточной мере молоком и молочными продуктами. Такая же ситуация наблюдается с показателем вылова рыбы, который в 2014 г. сократился на 20%. Тогда как, в 2014 г. наблюдается снижение импорта рыбопродуктов на 16% по сравнению с 2013 г., что связано с запретом ввоза продуктов из Норвегии, Канады и США.

Валовой сбор картофеля в 2014 г. увеличился на 3%, что составило 31502 тыс. тонн., что на 60% больше нормы потребления, которая составляет 13430,9 тыс. тонн. Показатель производства яиц по сравнению с 2013 г. остался на том же уровне - 41859 млн. шт., тогда как норма потребления в среднем по стране составляет 29609,7 млн. шт., что свидетельствует об обеспеченности государства данным продуктом.

Основные продукты питания необходимые для потребления населением Российской Федерации согласно нормативам [2].

Наименование	Нормы потребления в среднем на все население России (тыс. тонн)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	16038,7	16037,3	16026,3	16064,8	16009,0
Картофель	13408,0	13409,3	134111,3	13473,7	13430,9
Овощи и бахчевые	15792,5	15795,6	15806,3	15895,8	15851,5
Фрукты свежие	9437,3	9443,2	9466,2	9576,8	9549,3
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	3270,5	3271,1	3273,3	3290,6	3282,0
Мясопродукты	7885,9	7886,7	7889,8	7922,6	7902,6
Рыбопродукты	2565,3	2565,8	2567,8	2582,9	2575,8
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	42032,5	42047,5	42108,2	42428,3	42322,9
Яйца (для импорта и производства млн. шт.)	29467,6	29474,7	29505,3	29676,9	29609,7
Масло растительное, маргарин и другие жиры	1400,6	1400,5	1399,8	1402,1	1398,2
Прочие продукты (соль, чай, специи)	645,3	645,3	645,3	647,6	645,7

Сильным сектором АПК является производство пшеницы, поскольку Россия является одним из ведущих поставщиков данной культуры на мировой рынок. В 2014 г. объем производства пшеницы вырос на 15% по сравнению с 2013 г. и составили 105,3 млн. тонн.

В 2013 г. по сравнению с 2010 г. наблюдался рост импорта сельскохозяйственной продукции на 18,6 %, тогда как в 2014 г. произошло снижение показателя на 52 % по сравнению с 2013 г., что связано с запретом на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров из стран ЕС и ряда других стран (рис 1).

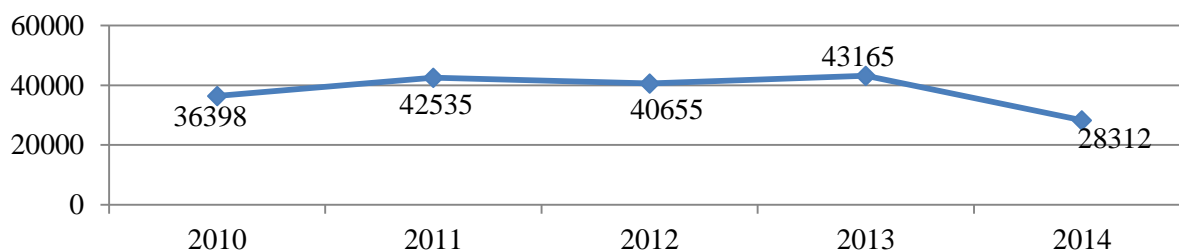


Рисунок 1 – Импорт сельскохозяйственной продукции, млрд. долл. [1].

На сегодняшний день уровень отечественного производства продолжает постепенно расти (рис. 2). С 2010 г. по 2014 г. производство сельскохозяйственной продукции увеличилось на 40%, составив в 2014 г. 4319 млрд. руб.

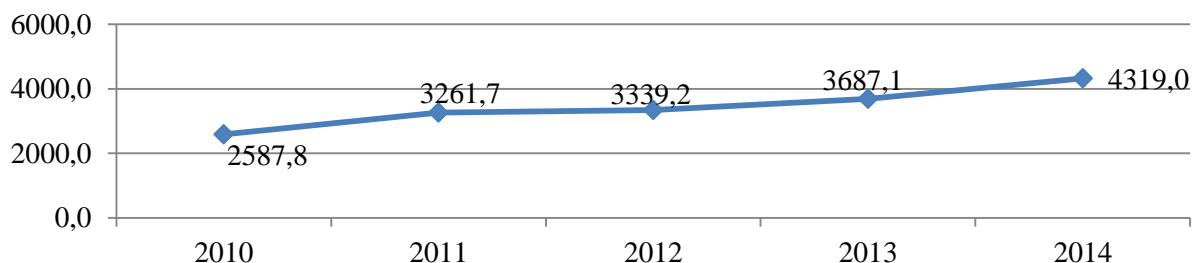


Рисунок 2 – Производство сельскохозяйственной продукции, млрд. руб. [1].

Для повышения эффективности предприятий АПК создана Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг., целью которой является ускорение импортозамещения продовольственных товаров, обеспечение продовольственной безопасности РФ, повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках [3].

Для решения вопросов повышения эффективности сельскохозяйственных предприятий организована совместная работа правительства с научно-исследовательскими институтами, что позволяет осуществлять научно-методическое обеспечение производства продукции. Основной задачей является реализация возможностей научно-технического потенциала сельскохозяйственной науки для технического и технологического обновления отечественного сельского хозяйства.

Решение проблемы импортозамещения АПК Российской Федерации связано со многими факторами, одним из которых является внедрение инноваций и новых технологий в производство. Начиная с 2010 г. число разработанных новых технологий выросло почти на 40% (рис. 4).

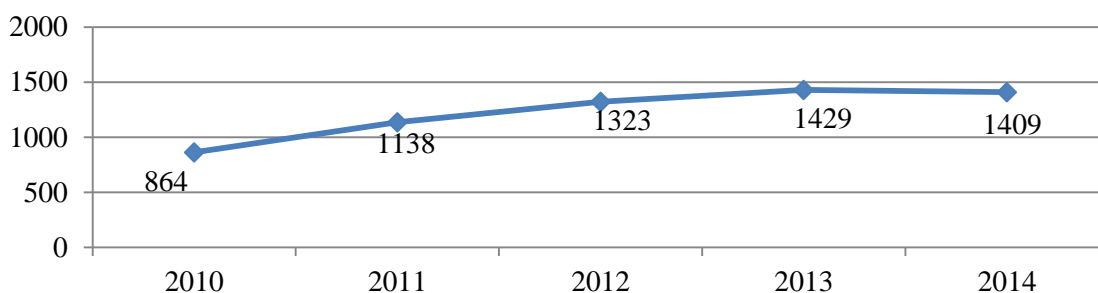


Рисунок 3 - Разработанные передовые производственные технологии, единиц [2].

С каждым годом на разработку передовых технологий выделяется все больше средств из федерального бюджета. В 2014 г. было выделено 437273,3 млн. руб., что почти на 30% больше, чем в 2010 г. За этот же промежуток времени объем производства сельскохозяйственной продукции вырос на 40%.

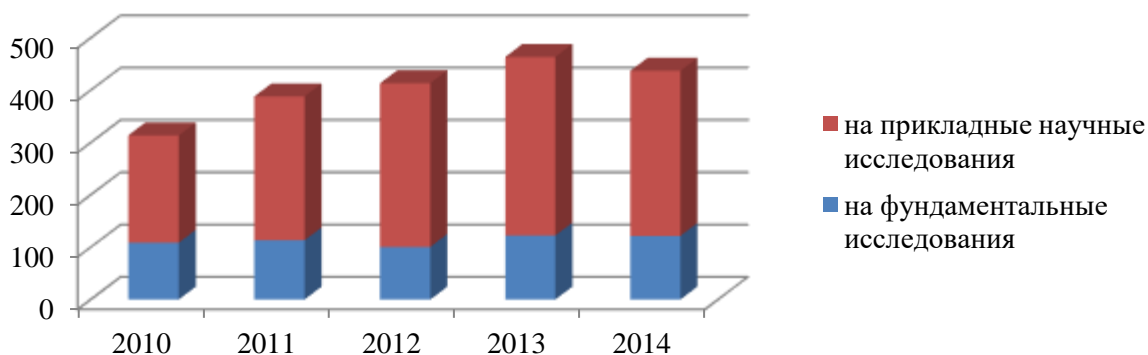


Рисунок 4 – Финансирование науки из средств федерального бюджета, млн. руб. в ценах 2014 года [2].

Большая часть отраслей пищевой промышленности не обеспечены оборудованием собственного производства, вследствие чего 80% продукции машиностроения импортируется из других стран, что является важной проблемой, которую необходимо решать незамедлительно, в первую очередь путем создания научной базы, которая позволит создать промышленное производство оборудования и техники, способных обеспечить решение проблемы импортозамещения. Основными конкурентными преимуществами отечественной техники должна стать относительно невысокая цена по сравнению с импортными аналогами, доступность сервисного обслуживания и возможность самостоятельного ремонта.

На основе проведенного анализа можно сделать ряд предложений. Во-первых, необходимо увеличить объемы производства молочных продуктов путем увеличения поголовья скота и развития новых технологий переработки и хранения сырья. Во-вторых, следует сделать акцент на разведении рыб в искусственных условиях, что позволит рыбохозяйственному комплексу сделать вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны. В-

третьих, необходимо наладить отечественное производство сельскохозяйственной техники, что позволит повысить эффективность сельскохозяйственного машиностроения и сократить импортзависимость АПК. Предложенные мероприятия позволят не только заменить импортную сельскохозяйственную продукцию, но и повысить продовольственную безопасность Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». База законов РФ bazazakonov.ru/doc/?ID=3845232
2. Федеральная служба государственной статистики РФ <http://www.gks.ru/>
3. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Интернет – портал www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm

Шайхетдинова А.А.

группа Э-41

Шакирова А.Ф.

научный руководитель

направление «Экономика»

Башкирский Государственный Университет

Россия, г. Нефтекамск

**ФОРМИРОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА
ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ**

Аннотация: В статье обосновывается роль амортизационной политики, как одного из важнейших механизмов оптимизации и стимулирования инвестиций в основные фонды предприятия, рассмотрена взаимосвязь амортизационной политики с инвестиционной политикой предприятия, дано авторское определение амортизационной политики и представлены основные элементы ее формирования на государственном уровне.

Abstract: This article explains the role of depreciation policy, as one of the most important tools to optimize and boost investment in the fixed assets of the enterprise, the interrelation with the depreciation policy of the investment policy of the company, given the author's definition of depreciation policy and the basic elements of its formation at the state level.

Ключевые слова: амортизация; амортизационная политика; инвестиции; инвестиционная политика; основные фонды

Keywords: depreciation; depreciation policy; investment; investment policy; fixed assets.

Процесс самофинансирования развития предприятий, в том числе и за счет оптимального использования амортизационных отчислений, рассматривается Правительством Российской Федерацией, как один из важнейших факторов оживления экономики и выхода из кризиса.

На современном этапе амортизационная политика должна

способствовать активизации инвестиционных процессов, качественному воспроизводству, модернизации и обновлению основных фондов предприятия. Это должно быть достигнуто при наличии удовлетворительно функционирующего рыночного механизма финансирования инвестиционного процесса за счет эффективного использования финансовых ресурсов и прежде всего амортизационных отчислений. Значительная активизация инвестиционного процесса, наряду с рыночными преобразованиями, должна стать одной из главных стратегий и приоритетов развития амортизационной политики государства.

Наиболее полное определение амортизационной политики дано Веретенниковой И.И., которая определяет ее, как научно обоснованную и целенаправленную систему мер, осуществляемую государством в области простого и расширенного воспроизводства амортизируемого имущества, с целью создания благоприятных условий для развития всех субъектов хозяйствования, ускорения научно-технического прогресса и реализации экономической политики государства [1].

Наиболее актуальны основные принципы и направления совершенствования амортизационной политики, предложенные Сисоевым А.В. По его мнению, это должны быть – возмещение затрат инвестору; восстановление основного капитала с учетом срока его службы; восстановление структуры финансовых балансов в условиях инфляции; совершенствование инвестиционной политики для решения государственных задач структурного развития экономики; поддержание научно-технического и технологического производства [2].

Долгое время в нашей стране амортизационная политика рассматривалась как составная часть научно-технической политики государства, когда амортизационные отчисления изымались в централизованный фонд для финансирования социально-экономических проектов, определяемых государством. В связи с трансформацией взглядов на сущность амортизации, придания ей инвестиционной направленности возникает необходимость рассматривать амортизационную политику во взаимосвязи с инвестиционной политикой, которая включает в себя функции мобилизации и перераспределения и эффективного использования финансовых ресурсов, определение структуры и источников финансирования. Некоторые экономисты рассматривают амортизационную политику, как часть инвестиционной политики, выражающейся в инвестировании капиталовложений за счет амортизационных отчислений.

Уровень доступности амортизационных отчислений для инвестиционной деятельности можно охарактеризовать как высокий, т.к. амортизационные отчисления всегда есть у предприятия или организации, даже если их деятельность малоприбыльна или убыточна. Использование амортизационных ресурсов не сопровождается дополнительными сопутствующими расходами, за их использование не надо платить.

Таким образом, при разработке амортизационной политики во взаимосвязи с инвестиционной политикой необходимо уделять наибольшее внимание собственным источникам финансирования инвестиций в основной капитал и, прежде всего, амортизационным отчислениям, постоянно повышая их удельный вес в совокупном объеме инвестиционных средств [3].

Следующее направление заключается в формировании оптимальной структуры источников финансирования инвестиций, исходя из планируемых капиталовложений и оценки их эффективности. Данное направление предполагает решение следующих задач: составление инвестиционных проектов, определение жизненного цикла инвестиционного проекта, определение структуры источников финансирования инвестиций и выбор метода исчисления амортизации. Что касается последнего направления, наиболее предпочтительным, с точки зрения повышения инвестиционного потенциала предприятия, является определение минимального срока эксплуатации объекта основных средств в пределах законодательно установленных сроков. Структура источников финансирования инвестиций зависит от сферы деятельности предприятия, от его финансового состояния и возможности финансирования за счет собственных ресурсов – чистой прибыли и амортизации.

В последнее время повышение роли амортизационной политики хозяйствующего субъекта, за счет роста влияния амортизационных отчислений на инвестиционную деятельность, увеличение удельного веса амортизации в совокупности источников финансирования инвестиций и объеме инвестиционных ресурсов предприятий должны стать приоритетной задачей экономического развития. Но формирование амортизационной политики не должно происходить автономно, а быть органической частью всего производственного, экономического и инновационного развития предприятия, его инвестиционной политики.

Авторская трактовка понятия «амортизационная политика» означает «законодательно регулируемая государством система экономических отношений, обеспечивающая формирование, перераспределение и эффективное использование амортизационных ресурсов субъектов хозяйствования в целях обеспечения оптимального инвестирования простого или расширенного воспроизводства их основных фондов, ускоренного инновационного развития предприятий и организаций на основе активизации процессов технического и технологического обновления, внедрения прогрессивных форм и методов организации и управления производством».

Субъектами амортизационной политики являются органы государственной власти, которые формируют ее на федеральном и региональном уровне власти. Объектом амортизационной политики являются амортизационные отчисления.

Целью амортизационной политики является увеличение удельного веса амортизационных отчислений в структуре источников финансирования

инвестиций для эффективного обновления основных фондов.

Структурными элементами амортизационной политики являются:

- принципы амортизационной политики;
- методы формирования амортизационной политики;
- экономические инструменты формирования амортизационной политики на государственном уровне.

Формирование амортизационной политики на государственном уровне характеризуется использованием регламентирующих методов. Автором предлагается при формировании амортизационной политики использовать стимулирующие методы, в качестве экономических инструментов предлагается, применении налоговых льгот и преференции при инвестиционном использовании собственных средств предприятия, а также контролирующие методы, инструментами которого являются формирование фонда денежных средств за счет амортизации и налоговые санкции при нецелевом использовании амортизации.

Подводя итог, отметим, что амортизационная политика на государственном уровне должно основываться на следующих теоретических положениях:

- строго целевое использование амортизационных отчислений,
- научно-обоснованное обеспечение государственного и хозяйственного контроля за начислением и использованием амортизации,
- ускоренное списание основных фондов,
- государственное регулирование и стимулирование реализации амортизационной политики,
- финансовое и налоговое стимулирование реализации амортизационной политики.

Использованные источники::

1. Будякова, М.В. Проблемы и перспективы совершенствования амортизационной политики / М.В. Будякова // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2015. – №2. – С. 39-45.
2. Веретенникова И.И. Амортизация и амортизационная политика [Текст]/ И.И.Веретенникова – М.: Финансы и статистика, 2014. – 192с.
3. Сысоев А.В. Амортизационная политика как фактор инвестиционного развития экономики [Электронный ресурс]/ А.В.Сысоев// URL:<http://www.elibrary.ru/> (дата обращения 13.11.2014)

*Шакирова А.Ф.
старший преподаватель
Шарафиев И.И.
студент 4го курса
БашГУ, филиал
Россия, г. Нефтекамск*

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена вопросам управления активами предприятия в современной экономике.

Ключевые слова

Активы предприятия, оборотные активы, внеоборотные активы.

В настоящее время управление активами предприятий и возможности его совершенствования являются актуальной проблемой. Переход к рыночным условиям хозяйствования, разгосударствление собственности с одной стороны обострило эту проблему с другой, - расширило возможности по ее эффективной реализации. Поэтому, выбор темы исследования можно объяснить следующим:

Во-первых, управление активами является важнейшим аспектом управления предприятием в целом, от которого зависит эффективность функционирования предприятия.

Во-вторых, в условиях рынка изменились права предприятий в области управления активами, мера ответственности за качество (эффективность) их использования, т.к. под активами стали понимать авансированный в них капитал.

В-третьих, изменился подход к пониманию проблемы. Под активами, как объектом купли-продажи в настоящее время понимаются не только части имущественного комплекса, но и предприятие целиком. А это требует комплексного, объективного подхода к оценке.

В-четвертых, расширение законодательной базы дает возможность предприятиям эффективней использовать имущество, строить политику воспроизводства основных средств.

Сформированные на первоначальном этапе деятельности предприятия операционные внеоборотные активы требуют постоянного управления ими. Это управление осуществляется в различных формах и разными функциональными подразделениями предприятия. Часть функций этого управления возлагается на финансовый менеджмент.

С учетом этой цели процесс управления операционными внеоборотными активами осуществляется на предприятии по следующим основным этапам:

1. Анализ операционных внеоборотных активов предприятия в предшествующем периоде. Этот анализ проводится в целях изучения

динамики общего их объема и состава, степени их годности, интенсивности обновления и эффективности использования.

На первой стадии анализа рассматривается динамика общего объема операционных внеоборотных активов предприятия — темпы их роста в сопоставлении с темпами роста объема производства и реализации продукции, объема операционных оборотных активов, общей суммы внеоборотных активов. В процессе этого анализа изучается изменение коэффициента участия операционных внеоборотных активов в общей сумме операционных активов предприятия.

2. Оптимизация общего объема и состава операционных внеоборотных активов предприятия. Такая оптимизация осуществляется с учетом вскрытых в процессе анализа возможных резервов повышения производственного использования операционных внеоборотных активов в предстоящем периоде. К числу основных из таких резервов относятся: повышение производительного использования операционных внеоборотных активов во времени (за счет прироста коэффициентов сменности и непрерывности их работы) и повышение производительного использования операционных внеоборотных активов по мощности (за счет роста производительности отдельных их видов в пределах предусмотренной технической мощности). В процессе оптимизации общего объема операционных внеоборотных активов из их состава исключаются те их виды, которые не участвуют в производственном процессе по различным причинам.

3. Обеспечение правильного начисления амортизации операционных внеоборотных активов. Объектами амортизации являются операционные основные средства (кроме земли) и амортизируемые виды операционных нематериальных активов. Начисление амортизации осуществляется в течение срока полезного использования соответствующего актива, устанавливаемого предприятием. При определении срока полезного использования (эксплуатации) следует учитывать:

- ожидаемое использование актива предприятием с учетом его мощности, производительности или другого полезного эффекта;
- предполагаемый физический и моральный (функциональный) износ;
- правовые или другие ограничения по срокам использования отдельных видов актива;
- другие факторы, отражающие специфику эксплуатации соответствующего актива в операционном процессе.

Важную роль в обеспечении начисления амортизации внеоборотных активов играет соответствие избираемых методов амортизации политике формирования финансовых ресурсов для обновления этих.

4. Обеспечение своевременного обновления операционных внеоборотных активов предприятия. В этих целях на предприятии определяется необходимый уровень интенсивности обновления отдельных

групп операционных внеоборотных активов; рассчитывается общий объем активов, подлежащих обновлению в предстоящем периоде; устанавливаются основные формы и стоимость обновления различных групп активов. Более подробно вопросы финансового управления обновлением внеоборотных операционных активов рассматриваются в специальном разделе.

5. Обеспечение эффективного использования операционных внеоборотных активов предприятия. Такое обеспечение заключается в разработке системы мероприятий, направленных на повышение коэффициентов рентабельности и производственной отдачи операционных внеоборотных активов.

Используя в процессе управления эффективностью операционных внеоборотных активов эти показатели, следует учитывать два важных момента, обеспечивающих объективность оценки разрабатываемых мероприятий. Первый из них состоит в том, что при оценке всегда должна использоваться восстановительная стоимость операционных внеоборотных активов на момент проведения оценки (в этом случае будет учтен фактор инфляции, который в прибыли и объеме реализации продукции отражается автоматически). Второй из них состоит в том, что при оценке следует использовать остаточную стоимость операционных внеоборотных активов, так как большая их часть в процессе износа теряет часть своей производительности.

6. Выбор форм и оптимизация структуры источников финансирования операционных внеоборотных активов. Принципиально обновление и прирост операционных внеоборотных активов могут финансироваться за счет собственного капитала, долгосрочного заемного капитала (долгосрочного банковского кредита, финансового лизинга и т.п.) и за счет смешанного их финансирования.

В результате исследования можно сделать следующие выводы:

1. Обеспечение эффективности использования внеоборотных активов требует постоянного управления ими, которое осуществляется в различных формах. Наибольшую часть в составе внеоборотных активов составляют, как правило, операционные активы. Основной целью управления операционными внеоборотными активами является финансирование их своевременного обновления и повышение эффективности использования.

2. Управление оборотными активами во многом связано с особенностями производственно-коммерческого цикла организации, представляющего собой период полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которого происходит смена их видов. Политика управления оборотными активами предоставляет собой часть финансовой стратегии организации, направленной на формирование достаточного объема и состава оборотных активов, а также оптимизацию структуры источников их финансирования.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // справ.-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 420 с.

*Шалай Е. А.
студент 2 курса
факультет магистратуры
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПО РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В статье представлен маркетинговый план по развитию туризма в Санкт-Петербурге. Автор рассматривает пять основных этапов по развитию туризма: определение туристического продукта, характеристика туристических ресурсов, налаживание междугородних и международных контактов, разработка рекламных и информационных материалов, использование современных инноваций в туризме. Также автор перечисляет минусы, которые мешают налаживанию международных туристических связей и основные цели, которые преследуют инновации в туризме.

Санкт–Петербург – величественный город с великой историей. Ежегодно тысячи туристов со всего мира приезжают сюда, дабы насладиться своеобразным погодным климатом и погрузиться в древнюю историю великой российской державы. Сам город – удивительное место для простого ничем не обременяющего отдыха. Архитектура Петроградской стороны, удивительные «Белые ночи» – все это ни одного путешественника не оставит равнодушным.

Река Нева, на устье которой расположился Санкт-Петербург, порадует своим бушующим величием. Исторический центр Санкт-Петербурга и связанные с ним комплексы памятников входят в список объектов Всемирного наследия «ЮНЕСКО» Излюбленными местами для туристов являются: Эрмитаж, Мариинский театр, Российская национальная библиотека, Русский музей, Петропавловская крепость, Исаакиевский собор и многое другое.

В 2015 году город принял 6,5 млн. российских и зарубежных туристов. Петербург посещает все больше гостей из азиатских стран и прежде всего из Китая. Восстановилось и количество европейских туристов. В Санкт-Петербург приезжают многочисленные путешественники из Германии, Италии и Финляндии.

Впечатляющие успехи и у внутреннего туризма. Только в 2015 году в Санкт-Петербурге побывало более 3 млн россиян, среди них много жителей Урала, Центрального и Южного федеральных округов, Крыма. Самым популярным местом для экскурсий туристов стал Петергоф.

В прошлом году здесь был установлен рекорд посещаемости — 5,2 млн. гостей. Кроме того, с большим интересом туристы посещают Эрмитаж.

Пик туристического сезона в Санкт-Петербурге приходится на период «белых ночей». В городе развивается круизный, яхтенный, гастрономический, событийный, деловой туризм — это также привлекает гостей в северную столицу даже в осенне-зимний период.

К 2020 году Санкт-Петербург должен войти в первую десятку европейских туристических центров Европы и в двадцатку — мировых.

Маркетинговый план по развития туризма состоит, по нашему мнению, из пяти главных этапов. Все эти этапы рассмотрим более подробно.

1. Определение туристического продукта. На сегодняшний день необходимо прийти к мнению по поводу основных особенностей и достопримечательностей Санкт-Петербурга, которые смогут максимально привлечь заинтересованных туристов.

Санкт-Петербург покоряет своей архитектурой и количеством достопримечательностей на один квадратный метр. Влюбиться в Петербург можно за одно мгновение, бегло рассмотреть — за неделю-две, а вот познать за более длинный срок. Но все же у путешественников нет вечности, а есть всего лишь считанные дни, чтобы погрузиться в город и сделать массу замечательных снимков.

2. Характеристика туристических ресурсов. Необходимо тщательно продумать, какие виды проживания, размещения, какое питание, транспорт, какие варианты развлечений и другие услуги Санкт-Петербург может предоставить туристам и гостям города³⁰.

Туризм в мире основан на целевом и разумном использовании туристских ресурсов, суть которых составляют объекты туристского интереса и те впечатления, которые может получить турист от восприятия этих объектов.

Объектом туристского интереса могут быть как природные, так и исторические и социокультурные объекты: ландшафтно-климатические зоны, геологические и гидрогеологические объекты (скалы, пещеры, реки, озера, водопады, ледники и др.), памятники истории и архитектуры, малые народы и их этнографические особенности, музеи, выставки, концерты и другие зрелищные или культовые объекты и явления³¹.

В список Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО Санкт-Петербург как территория включен 36 комплексными объектами,

³⁰ Янкевич В.С. Безрукова Н.Л. (ред.) Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт. - М.: Финансы и статистика, 2002. С. 95

³¹ Николашин В.М. Маркетинг туристских услуг. - М.: МИЭМП, 2010. С. 29

объединяющими около 4000 выдающихся памятников архитектуры, истории и культуры. Такое культурное богатство города и определяет его туристическую привлекательность.

Важными туристскими ресурсами Санкт-Петербурга являются рукотворные памятники истории и культуры: уникальные сооружения, дворцы, скульптуры, дворцово-парковые ансамбли, музейные коллекции, а также современные сооружения - башни, мосты и другие масштабные сооружения.

На сегодняшний день в Петербурге чиновниками составляется единый туристический реестр. Включение в реестр туристических объектов будет гарантировать туристам высокое качество обслуживания. Также городские власти готовят федеральную инициативу по мини-отелям, что позволит придать им юридический статус и значительно расширить количество гостиничных мест в городе.

3. Налаживание междугородних и международных контактов. Всё будет зависеть от выбранного тура и времени года, на которое запланировано посещение Санкт-Петербурга. Однако большинство туристов всё-таки считают необходимым посетить ключевые, всемирно известные достопримечательности северной столицы. Так, обязательными пунктами, практически в каждой экскурсионной программе, является посещение Эрмитажа, Петергофа, Царского села, Кунсткамеры, Русского музея и памятных мест Васильевского острова.

Многие города мира привлекают туристов не только достопримечательностями, но и какими-то культурными событиями. И Санкт-Петербург не исключение.

Город не просто так называют культурной столицей нашей Родины. Отчасти, это обусловлено несчетным количеством различных исторических мест и памятников архитектуры и искусства. Многие художественные и литературные деятели жили здесь и творили великие произведения.

Современный город не обделен многочисленными интересными событиями, которые не стоит упускать из виду. Ежедневно в Санкт-Петербурге проходят концерты и выступления музыкальных групп. Почти каждый день в городе на Неве открываются новые художественные выставки, проводятся культурные мероприятия, перформансы и популярные флэш-мобы.

В последние годы одним из самых популярных развлечений становятся водные прогулки. Небольшие катера и аквабусы непрерывно курсируют по водным артериям Санкт-Петербурга. Перерыв в движении наблюдается лишь в дни штормовых предупреждений, поступающих от МЧС города. Кстати, непредсказуемая погода – часть образа туманной северной Пальмиры.

Северная столица активно привлекает морских туристов. В Петербурге уже действует соглашение о безвизовом 72-часовом пребывании для пассажиров круизных судов. Компания St.Peter Line открыла паромную

линию «Петербург – Хельсинки».

На сегодняшний день очевидным минусом для городской туристской отрасли остается сезонность потока туристов. Решать эту проблему чиновники от туризма планируют с помощью проведения специальных мероприятий и развития дополнительных возможностей для въезжающих. Например, было бы неплохо разрешить иностранным туристам заключать в Петербурге браки через два дня после подачи заявления. Эта возможность привлекла бы в город романтиков, которые, поженившись в Северной столице, приезжали бы в наш город снова и снова.

Из других минусов, которые мешают налаживанию международных туристических связей можно выделить:

- недостаток отелей. Менее 30 тысяч мест в отелях – это очень мало по сравнению с желающими побывать здесь, особенно в период «белых ночей»;
- высокие цены на проживание. Это проблема не только питерских, но и московских отелей: в прошлом году стоимость размещения в гостиницах обеих российских столиц примерно в полтора раза превышала среднеевропейскую;
- недостаток экскурсионных маршрутов;
- безопасность;
- недостаток информации и рекламы о туристических возможностях города;
- проблемы с передвижением по городу и покупкой билетов в музеи и театры Петербурга.
- несоответствие услуг туристических фирм по параметру «цена / качество».

4. Разработка рекламных и информационных материалов. Разработка большого количества печатной и электронной рекламной продукции необходима для того, чтобы потребители незамедлительно узнавали о новых предложениях и акциях, а также для привлечения еще большего числа туристов³².

5. Использование современных инноваций в туризме. Термин «инновации в туризме» подразумевает некоторые принципы, которые приведут к лучшему развитию отрасли. Также под данным словосочетанием понимаются направления, в которых имеется определенная новизна.

Маркетинговые инновации в данной сфере способствуют поддержке бизнеса и предотвращают старение предлагаемого продукта.

Основные цели, которые преследуют инновации в туризме, - это способность реагирования на изменения, происходящие в отрасли, а также постоянное совершенствование качества продукта. Предложение путешественникам новых маршрутов пусть и связано с определенными рисками, однако в большинстве случаев может принести прибыль.

³² Харрис Годфри, Кац Кеннет М. Стимулирование международного туризма в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2000. С. 116

Конкуренция в сфере бизнеса достаточно высокая, поэтому небольшим агентствам достаточно сложно «устоять на плаву». Для того чтобы не только удержаться, но и укрепить свои позиции, необходимы нововведения в работе, привлекающие новых клиентов.

Способность заинтересовать путешественников своей деятельностью является гарантией стабильного дохода и развития бизнеса. Возможно это, лишь применяя инновации, которые выделяют компанию среди других.

Сделаем вывод, что в развитии туризма огромную роль играет взаимодействие сразу нескольких структур. В туризме это проявляется наиболее ярко. Ведь для того чтобы организовать качественный отдых, необходимы усилия местных властей, собственников отелей, компаний и т. д. Это возможно при разработке конкретных маркетинговых программ и бизнес-планов по развитию туризма в регионе, инициатива по созданию которого должна исходить от всех заинтересованных субъектов рынка туризма.

Использованные источники:

1. Николашин В.М. Маркетинг туристских услуг. - М.: МИЭМП, 2010. – 72 с.
2. Новиков В.С. Инновации в туризме. - М.: Издательство: Академия, 2007. - 208 с.
3. Харрис Годфри, Кац Кеннет М. Стимулирование международного туризма в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
4. Янкевич В.С. Безрукова Н.Л. (ред.) Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт. - М.: Финансы и статистика, 2002. — 416 с.

*Шалай Е.А.
студент 2 курса
факультет магистратуры
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета
Россия, г. Санкт-Петербург*

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТУРИСТОВ В НОВЫЙ ОТЕЛЬ

Статья посвящена способам привлечения туристов в новый отель. Автор выделяет пять основных направлений деятельности в этой области: реклама, персональный сайт гостиницы, специфика и индивидуальность заведения, система скидок, бонусов и поощрений, постоянный поиск эффективных методов продаж и оперативное реагирование на изменения запросов клиентов. Автор отмечает важность активного использования интернета и социальных сетей.

Все возрастающая конкуренция на рынке современных туристических услуг заставляет задумываться о поиске новых, эффективных способов привлечения посетителей не только в новые маленькие частные гостиницы,

но и в крупные престижные заведения.

Каждый решает этот вопрос по-своему, но большинству грамотных специалистов известно, что максимальный эффект дает комплексный подход к решению подобного рода задач. Основными направлениями деятельности, внимание которым нужно уделить особо, можно считать³³:

- Рекламу.
- Персональный сайт гостиницы.
- Специфику и индивидуальность заведения.
- Грамотную систему персональных скидок, бонусов и поощрений для клиентов.
- Постоянный поиск эффективных методов продаж и оперативное реагирование на изменение запросов клиентов.

Рассмотрим все эти способы.

О пользе эффективной и грамотной рекламы известно всем, другой вопрос: «Как сделать свою рекламу нового отеля эффективной?»

Безусловно, реклама гостиниц или отелей должна быть размещена на страницах специализированных туристических изданий, газет и журналов об отдыхе, путешествиях и развлечениях. В интернете нужно стремиться попасть в электронные каталоги и появиться на сайтах известных туристических компаний, активно использовать поисковую и баннерную рекламы.

Не стоит отказываться от электронных и смс рассылок – они эффективны за счет своей массовости. Реклама в местах развлечения или обслуживания клиентов (салоны красоты, массажные и косметические кабинеты, спортивные клубы) привлечет внимание нужной аудитории. А вот о рекламе новой гостиницы с помощью наружного размещения билбордов нужно хорошо подумать: будет ли такой способ эффективным и если да, то где именно.

Сайт гостиницы – это ее «лицо» в виртуальном мире. От того, насколько привлекательным оно будет, во многом зависит количество потенциальных клиентов заведения. Создать интересный и удобный для посетителей ресурс, красиво и соблазнительно расписывающий все достоинства новой гостиницы – одна из первостепенных задач для дальнейшей успешной работы. Рисковать в этом деле не стоит, лучше заказать разработку сайта гостиницы профессионалам и забыть о проблеме, чем пытаться сэкономить и переживать за результат.

Сайт обязательно должен предусматривать возможность связи клиента с администрацией заведения и оперативное реагирование ее представителей на вопросы и пожелания посетителей³⁴. Основные «двигатели», активно используемые большинством гостиниц, конечно, реклама и работа с сайтом, однако не стоит недооценивать и возможности остальных направлений.

³³ Янкевич В.С. Безрукова Н.Л. (ред.) Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт. - М.: Финансы и статистика, 2002. С. 211

³⁴ Кусков А.С. Гостиничное дело: Учебное пособие. - М.: Дашков и К, 2010. С. 192

Одним из способов привлечения туристов в новый отель является необычное или уникальное оформление гостиницы. Туристы могут заказать номер в отеле, стены которого будут увиты плющом, занесенным в красную книгу, или остановиться в подземной гостинице на глубине 160 метров. Необычные гостиницы уже давно стали одной из ярких сторон туристического бизнеса. Рейтинги гостиниц, которые нашли необычный способ предложить туристам вариант размещения, регулярно публикуются ведущими мировыми туристическим изданиями.

Число необычных отелей, которые сегодня оказывают свои услуги на туристическом рынке так велико, что впору говорить о формировании целой отрасли. Отели изо льда, отели в маяке, отели-крепости и замки, отели на колесах - все они представлены в десятках, если не сотнях вариантов по всему миру.

Необычные отели в каждой стране зачастую отражают особенности региона. В США есть отель, который размещается внутри огромной (высотой больше десяти метров) деревянной собаки. Во Франции в городе Нант есть отель для хомячков. Этот уникальный концептуальный отель дает людям шанс на время почувствовать себя хомячками. Он похож на большую клетку, в которой туристы могут отведать зерна, размяться, побегав в гигантском колесе, и вздремнуть на стоге сена.

В Турции построили первый в мире вращающийся отель. Верхний этаж, на котором расположено 24 номера, вращается, предоставляя посетителям постоянно меняющийся вид. Гостиница плавает в бассейне, вмещающем 478 тонн воды, и с помощью шести электродвигателей поворачивается на 360 градусов у основания по несколько раз в день.

Если новый отель позиционируется как эко отель, то нужно учитывать некоторые нюансы в его оформлении. Эко отель сегодня - это современный гостиничный комплекс для тех, кто является поклонником тихого и спокойного отдыха на лоне природы³⁵. Удаленность отеля от городской черты вовсе не означает отсутствия в нем современных удобств и благ цивилизации.

Для привлечения туристов в новом отеле должно быть все необходимое для комфортного и полноценного проживания и отдыха. Здесь, на лоне природы, постояльцам можно будет не только отдохнуть вдаль от городского шума, но также и поправить свое здоровье, если новый отель будет располагать современным спа-салонам или велнес-центром.

Таким образом, необычность и особая специфика заведения, обязательно выделит его на фоне однотипных конкурентов.

Если туристы планируют более длительное проживание в отеле, как, например, во время отпуска, то его выбор также основывается на дополнительных услугах, которые предлагают постояльцам. В основном это наличие бассейна с подогревом, спортивные залы, теннис, бильярд,

³⁵ Храбовченко В.В. Экологический туризм. Учеб.-метод. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2004. С. 210

организация дополнительных экскурсий, конференц-зал и многое другое.

Если новый отель подходит для людей в командировке, то очень важными являются услуги связи и интернета. Также для деловых людей важным критерием при выборе отеля является близость к центру, поскольку конференции, выставки и прочие мероприятия чаще всего проходят именно в центре. А вот для отдыхающих этот критерий не так важен. Наоборот, многие туристы стремятся поселиться на окраине, где не так шумно и более приемлемая экология.

Предоставление скидок и бонусные программы скорее вызовут желание клиента посетить гостиницу повторно.

Отдельной темой для разговора является привлечение деловых путешественников в новые мини-отели. Как правило, деловые люди не имеют времени для того, чтобы рассматривать рекламные брошюры и буклеты, посещать туристические агентства, именно поэтому их выбор часто падает на мини-отели, которые есть во многих зарубежных городах.

Особенно это относится к деловым людям, которые путешествуют автомобилем и могут выбрать гостиницу абсолютно случайным образом. При выборе такой гостиницы немаловажными факторами являются расположение и заметная вывеска — наружная реклама. Лучше всего занести такой мини-отель в самый популярный путеводитель города, тогда клиенты смогут узнать о нем, его расположении и уровне сервиса. В основном такая информация является более чем исчерпывающей, так как деловые люди селятся в такие гостиницы на сутки или на несколько дней.

Особо хочется отметить, что с сегодняшним развитием технологий для привлечения туристов в новый отель упор нужно делать на интернет, ведь именно через него удобнее всего производить бронирование и покупать турпакеты.

Зарубежные аналитики говорят, что к 2017-2018 годам более 50% всех бронирований будет осуществляться через экраны мобильных гаджетов³⁶. Но для России эти цифры пока будут более скромными. Тем не менее, рано или поздно, но маркетологам придется приспособливаться к тому, что львиная доля трафика просматривает контент на сайте через экран мобильного телефона или планшета. Лучше заранее подготовиться к этому и уже сейчас предложить гостям хороший и удобный интерфейс бронирования в новом отеле, попутно наблюдая за поведением пользователей, тем самым накапливая ценную информацию на будущее.

По статистике более 80% всех туристов из западных стран бронируют отель в том случае, если их удовлетворил внешний вид, снятый на камеру. При этом это могут быть видеоролики, размещенные как самим отелем, так и его гостями, то есть, люди целенаправленно ищут видео отзывы про отели. Фотографий уже недостаточно, но что самое печальное — до сих пор многие

³⁶ Родигин Л.А., Родигин Е.Л. Интернет-технологии в туризме и гостеприимстве. Учебное пособие. – М.: Советский спорт, 2014. С. 67

отели не размещают даже их. Или же размещают снимки ужасного качества и их недостаточно, чтобы оценить условия проживания. Для лучшего привлечения туристов в новый отель будет лучше разместить на сайте отеля красивое настоящее видео путешествия по отелю, да еще и с обслуживающим персоналом отеля в главной роли этого информационного видео.

Огромное влияние отзывов на различных ресурсах дополняется отзывами с профильных групп, страничек, да и просто с обычных аккаунтов пользователей. Теперь никакому отелю не удастся скрыть свое нерадивое отношение к ведению дел. Фотоотчеты пользователей, хэштеги и ссылки делают свое дело пусть не быстро, но уверено, – каждый отель может получить как хороший, так и негативный отзыв и серьезно изменить свою репутацию.

Нужно понимать, что отель может получать клиентов не только с сайтов по бронированию отелей, например, с booking.com. Тем не менее, многие отели до сих пор не так много внимания уделяют разработке стратегии получения заказа напрямую, без посредника. Хотя сделать это не так сложно, а сам отель только выиграет от этого. На разработку нормальной системы бронирования напрямую через сайт отеля может уйти несколько месяцев, при этом отель может значительно увеличить количество заявок, получаемых напрямую с сайта, а не от компании-посредника.

Наконец, можно выделить еще один момент - качественный контент сегодня важен не просто для прибыльности, а буквально для выживания. О важности качественного контента для продвижения и прибыльности новых отелей говорится постоянно, но сейчас этот фактор резко стал очевидным.

Без постоянного улучшения контента, без добавления свежих отзывов, видео и прочих материалов на сайт отеля вряд ли получится привлечь максимальное количество гостей.

Особенное внимание необходимо обратить на такие аспекты как фото, видео, описание номеров и услуг, видео экскурсии и отзывы. Причем постоянно свежие и от реальных туристов.

Сделаем вывод, что качественная реклама, поиск новых методик продаж, активное общение и использование социальных сетей позволит постоянно быть на острие событий: мониторить запросы пользователей, предугадывать их желания и предлагать новые, необычные услуги, тем самым привлекая посетителей в новый отель.

Использованные источники:

1. Кусков А.С. Гостиничное дело: Учебное пособие. - М.: Дашков и К, 2010. - 327 с.
2. Родигин Л.А., Родигин Е.Л. Интернет-технологии в туризме и гостеприимстве. Учебное пособие. – М.: Советский спорт, 2014. – 208 с.
3. Храбовченко В.В. Экологический туризм. Учеб.-метод. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 262 с.
4. Янкевич В.С. Безрукова Н.Л. (ред.) Маркетинг в гостиничной индустрии и

туризме: российский и международный опыт. - М.: Финансы и статистика, 2002. — 416 с.

*Шалай Е. А.
студент 2 курса
факультет магистратуры
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета
Россия, г. Санкт-Петербург*

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В КРИЗИС

Статья рассматривает последствия негативного воздействия кризиса на туризм, как отрасль. Представлены предложения по развитию внутреннего и въездного туризма в РФ, подготовленные профильными организациями и ведомствами. Автор указывает на системные проблемы, которые не позволяют реализовать бизнес-модели, аналогичные тем, которые работают на выездном туризме. В статье описана возрастающая популярность самостоятельного туризма, а также важность развития социального туризма.

Современный российский экономический кризис, начавшийся в 2014 г., а по некоторым оценкам ещё в 2013 г.³⁷, в той или иной степени затронул все сектора экономики и внес серьезные изменения в прогнозы экономического развития государства в целом и отдельных отраслей в частности.

Высокий темп инфляции, значительные колебания валютных курсов, высокие процентные ставки по кредитам привели к сокращению платежеспособного спроса при одновременном удорожании продукции, что в свою очередь повлекло сокращение объемов продаж, и как следствие, финансовых результатов предприятий. Потому что абсолютная непредсказуемость ситуации буквально подкосила и без того неуверенно стоящий на ногах туристический рынок.

Несмотря на предпринимаемые правительством меры по экстренной помощи туристической отрасли, кризис на рынке путешествий не закончился. Один из главных стабилизирующих показателей рынка – глубина продаж – сегодня очень плох. Обычно уже с начала сентября туристы начинают активно бронировать новогодние и зимние туры, однако многие из них просто боятся, что туроператор может «не дожить» до запланированного отпуска.

Таким образом, туризм как отрасль одним из первых подвергся негативному воздействию кризиса. В условиях нестабильности экономической обстановки и сокращения доходов население предпочло снизить затраты в первую очередь на отдых и путешествия.

В результате на международном, национальном и региональных уровнях стали разрабатываться стратегии качественного изменения и

³⁷ Ханин Г. И. В России начался экономический кризис и, скорее всего, он будет долгим...// TERRA ECONOMICUS. - 2013. - Том 11. - № 2. С. 11

совершенствования туристической отрасли, причем эффективность данных документов будет определяться степенью их согласованности на различных уровнях планирования.

На сегодняшний день в России приняты и продолжают действовать ряд документов, направленных на развитие внутреннего и въездного туризма, в частности соответствующая Федеральная целевая программа со сроком реализации 2011 - 2018 гг.

Однако надо отметить, что Программа утверждалась в докризисных условиях и новые экономические и внешнеполитические реалии, с одной стороны, могут осложнить реализацию утвержденных ранее мероприятий, а, с другой стороны, необходим ряд новых мер, чтобы в полной мере использовать благоприятную конъюнктуру для развития внутреннего туризма³⁸.

В настоящее время Министерством культуры РФ, Российским союзом туриндустрии и Комитетом ТПП РФ по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности подготовлены предложения по развитию внутреннего и въездного туризма в РФ. Предлагаемые меры направлены:

- на стимулирование спроса (налоговые вычеты по НДФЛ при покупке тура по России, упрощение въезда в Россию для иностранных туристов и др.);

- на поддержку предложения (применение понижающей ставки налога на имущество и земельного налога для объектов санаторно-курортного комплекса и гостиниц по субъектам РФ и муниципальным образованиям, отмена НДС на доходы туроператоров и турагентств от реализации санаторно-курортных путевок и др.);

- на развитие туриндустрии и повышение уровня сервиса (введение обязательной классификации средств размещения, создание всероссийской сети туристских информационных центров, введение системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров туристской индустрии и др.)³⁹.

Реализация указанных предложений будет способствовать развитию туризма только при условии слаженной, целенаправленной работы на местах. Отсутствие целевых программ по развитию туризма в отдельных регионах РФ, формальный подход к формированию мероприятий, недостаточное финансирование из региональных бюджетов — это те риски, которые могут оказать существенное влияние на развитие сферы туризма.

В конце 2015 года на рынке туризма наметилась неожиданная тенденция. Сразу несколько туроператорских компаний, давно работающих в сегменте выездного туризма, дополнили свой ассортимент турами по России.

³⁸ Гайдукевич Л. М. Развитие туризма в условиях мирового финансового кризиса // Мировые экономические процессы. - 2014. - № 3

³⁹ РСТ и ТПП РФ подготовили предложения по развитию внутреннего и въездного туризма / Российский союз туриндустрии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rostourunion.ru/> (Дата обращения: 24.03.2016).

В частности, пакетные предложения по Черноморскому побережью, Кавминводам, Карелии, Санкт-Петербургу и другим популярным внутренним направлениям появились на сайтах крупных туроператоров.

Однако нужно отметить, что бедность существующей инфраструктуры, дефицит авиаперевозок и много других системных проблем пока не позволяют реализовать на рынке внутреннего туризма бизнес-модели, аналогичные тем, что работают на выездном туризме.

Проще говоря, в этом году в Краснодарском крае может быть очень много туристов, ни одна гостиница туристического класса в высокий сезон не даст туроператору привлекательную скидку. Потому что гостиниц надлежащего уровня катастрофически мало, все они проводят сезон со 100-процентной заполняемостью, и в скидках никакого для себя смысла не видят.

Поэтому ещё раз отметим, что развитие рынка внутреннего туризма в цивилизованном русле от самого рынка, в общем-то, практически не зависит, а зависит исключительно от государства.

Популярность к самостоятельному туризму начала возвращаться уже в конце XX - начале XXI века. Этому способствовало бурное развитие интернет-технологий: массовое внедрение в повседневную жизнь онлайн-бронирования, электронных билетов, туристических интернет-ресурсов, а так же удорожание турпутевок на фоне кризиса. Благодаря интернету современные туристы смогли самостоятельно и довольно быстро находить необходимую информацию и покупать различные туристические услуги⁴⁰.

И если в рамках «пакетного» туризма, отправляясь на тот или иной курорт турист доверяет туроператору организацию перевозки, выбор места проживания, проведение экскурсий и питание, то при самостоятельном туризме все эти заботы с приобретением необходимых услуг лежат на самих туристах. Турист как бы сам составляет «туристический продукт», руководствуясь лишь желанием и финансовыми возможностями.

Одним из таких проектов, призванных превратить процедуру онлайн-бронирования в увлекательный интерактив, стал российский стартап DaTravel.

Самостоятельное планирование тура – это, прежде всего, процесс выбора, сравнения тысяч предложений, размещенных в Сети. DaTravel постарались сделать этот процесс для клиента максимально удобным, наглядным, в чем-то даже познавательным.

Зайдя на сайт DaTravel, посетитель открывает для себя своеобразный онлайн-конструктор тура, с помощью которого можно выбрать самый комфортный и выгодный вариант авиаперелета, забронировать наиболее подходящий по заданным параметрам отель, тут же купить билеты в Лувр, Диснейленд или венскую оперу, избавив себя от стояния в очередях, а также посмотреть афишу интересных событий в выбранной точке мира. Совсем

⁴⁰ Хасбулатова Б. М. Влияние мирового экономического кризиса на развитие туризма в России // Теория и практика общественного развития. - 2015. - № 7.

скоро на сайте станет доступной услуга оформления виз.

Таким образом, клиент собирает путешествие «под ключ» исключительно под свои запросы и предпочтения, а потом, что очень важно, может оплатить все выбранные услуги одним платежом, здесь же, на сайте.

Судя по всему, процесс разработки удобных пользовательских инструментов, подобных тем, что реализованы на сайте DaTravel – главный тренд в развитии систем онлайн-бронирования на ближайшие годы.

Ещё одним аспектом эффективного взаимодействия с клиентами становится предоставление виртуальной площадки для их общения внутри портала – прежде всего, для обмена отзывами и впечатлениями. Приведем пример: известная российская турагентская сеть Cheaptrip, в частности, сделала именно этот аспект сервисообразующим: она выросла из интернет-блога в «Живом Журнале», подписчики которого поначалу просто делились собственным опытом самостоятельного создания турпакетов в онлайн.

Одним из вариантов решения наполняемости туристического потока в кризис является развитие социального туризма в нашей стране.

Приходится признать, что сегодня хорошей программы развития социального туризма в России не существует: ни на бумаге в виде документа стратегического характера, ни на деле в качестве работающего механизма оказания льготных туристических услуг пенсионерам, инвалидам и детям.

Отметим, что в отдельных регионах и муниципальных образованиях делаются попытки организации туристических маршрутов для этих групп населения с полным или частичным финансированием из бюджета, но эти мероприятия, как правило, носят разовый характер или приурочены к тем или иным событиям или праздникам. В единичных случаях ведется системная работа⁴¹.

И все-таки поездки и экскурсии для пенсионеров являются скорее подарком со стороны властей, чем стандартной услугой, которую пожилые граждане могли бы получить на тех или иных условиях по собственной инициативе.

На сегодняшний день есть программа Фонда социального страхования по санаторно-курортному обслуживанию пенсионеров, но, во-первых, доля граждан, охваченных этой программой, очень мала. Во-вторых, после того как финансирование программ по долечиванию граждан было передано с федерального уровня на региональный, число пациентов по долечиванию резко сократилось - у регионов нет достаточных средств на эти программы⁴².

Таким образом, отсутствие денег обычно называют главным препятствием на пути развития социального туризма в России.

Игроки туристического рынка за редким исключением не

⁴¹ Кузнецов С. А. Социальный туризм как феномен социального государства // Педагогико-психологические и медико-биологические проблемы физической культуры и спорта. - 2012. - № 4(25)

⁴² Каримова Д. Ю. Развитие социального туризма как нового подхода в интеграции общества / Д. Ю. Каримова, Б. Н. Каримов // Туризм. Право и экономика: федеральный научно-практический журнал. – 2012. – №1 (40). – С. 5–7.

разрабатывают особые программы для пожилых людей, хотя на сайтах ряда турагентств можно увидеть раздел «Туры для пенсионеров». Как правило, это два вида предложений:

1) оздоровительные программы для состоятельных граждан на российских и зарубежных курортах с хорошим уровнем обслуживания и лечения (термальные курорты, минеральные воды, грязи);

2) культурно-познавательные туры эконом-класса в «низкий сезон», а также некоторые паломнические путешествия.

На сегодняшний день необходимы не просто идея и желание развивать социальный туризм, а своего рода бизнес-план этой деятельности, под который впоследствии легче будет привлечь как бюджетное, так и внебюджетное финансирование. Для этого к разработке концепции необходимо привлекать не столько чиновников и представителей академических кругов, сколько практиков: сотрудников служб по работе с пенсионерами, а также специалистов, знающих все нюансы в сфере туризма и продвижения турпродуктов.

Важно подчеркнуть, что социальный туризм – это не только помощь пенсионерам, но и вклад в развитие и продвижение территорий. Это и рабочие места, и доходы отелей, кафе, сувенирных лавок, музеев, церквей, такси и т.д. Конечно, пенсионеры не склонны тратить большие средства во время своих поездок, но в любом случае это живые деньги, и эти деньги вкладываются в развитие российских территорий.

Нужно признаться, что в нашей стране с её запасами недр и высокими мировыми ценами на нефть туризм ещё долго не будет рассматриваться в качестве важного направления развития. Но для отдельных муниципальных образований и территорий туризм – это шанс дать людям работу. Ещё один немаловажный момент: развитие социального туризма благоприятно сказывается на имидже власти города или региона.

Таким образом, эволюция туристической отрасли, основные векторы её развития и, к сожалению, катаклизмы, определены мировой практикой. Россия в столь глобализованной сфере экономики, как туризм, не могла стать исключением. Ситуация на Украине, экономические санкции, падение курса рубля – все эти факторы, безусловно, стали причинами кризиса на туристическом рынке. Сегодня приоритетной задачей в туризме является поиск своего пути в волнах мирового кризиса.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. N 644 "О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)" (Редакция от 2011-08-02) // Собрании законодательства Российской Федерации. - 2011. - N 34. - Ст. 4966
2. Гайдукевич Л. М. Развитие туризма в условиях мирового финансового кризиса // Мировые экономические процессы. - 2014. - № 3
3. Каримова Д. Ю. Развитие социального туризма как нового подхода в

интеграции общества / Д. Ю. Каримова, Б. Н. Каримов // Туризм. Право и экономика: федеральный научно-практический журнал. – 2012. – №1 (40). – С. 5–7.

4. Кузнецов С. А. Социальный туризм как феномен социального государства // Педагогико-психологические и медико-биологические проблемы физической культуры и спорта. - 2012. - № 4(25)

5. РСТ и ТПП РФ подготовили предложения по развитию внутреннего и въездного туризма / Российский союз туристической индустрии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rostourunion.ru/> (Дата обращения: 24.03.2016).

6. Федеральное агентство по туризму РФ. Электронный ресурс: <http://www.russiatourism.ru/>. (Дата обращения: 24.03.2016).

7. Ханин Г. И. В России начался экономический кризис и, скорее всего, он будет долгим...// TERRA ECONOMICUS. - 2013. - Том 11. - № 2. С. 11-15.

8. Хасбулатова Б. М. Влияние мирового экономического кризиса на развитие туризма в России // Теория и практика общественного развития. - 2015. - № 7.

*Шарипова Д.Р.
магистрант 2 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ГБОУ ВО «Башкирская академия государственной службы и
управления при Главе Республики Башкортостан»
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Статья посвящена вопросам совершенствования механизма финансирования в сфере здравоохранения. Определены основные направления развития системы финансирования здравоохранения в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: здравоохранение, финансирование, обязательное медицинское страхование.

*Sharipova D. R.
undergraduate
2nd year faculty "State and municipal management"
SEI HE "Bashkir Academy
Public Service and Administration
the Head of the Republic of Bashkortostan "
Russia, Ufa*

IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL MECHANISM OF HEALTH

The article is devoted to improving the financial mechanism in the field of public health. The main directions of development of the health financing system in the Republic of Bashkortostan.

Keywords: healthcare , finance, compulsory health insurance.

Статьей 41 Конституции РФ закреплено право на охрану здоровья и медицинскую помощь, которая предоставляется населению бесплатно в государственных лечебных учреждениях. В связи с этим основной целью реформирования здравоохранения должно стать улучшение здоровья населения на основе обеспечения общедоступности и качества медицинской помощи путем создания материально-технических, правовых, экономических и организационных условий предоставления медицинских услуг, соответствующих уровню потребности населения, современному уровню развития медицинских знаний, а также ресурсам, которыми располагают государство и граждане. В свою очередь улучшение качества и общедоступности медицинской помощи населению должно производиться на основе повышения структурной эффективности системы здравоохранения и возрождения профилактической направленности в здравоохранении.

Главным направлением преобразований в здравоохранении должны стать реформы, направленные на повышение эффективности и результативности организации и предоставления медицинской помощи, с тем чтобы вложенные в систему здравоохранения затраты давали максимально ощутимый результат. Поэтому, дальнейшее реформирование отрасли должно ориентироваться на реализацию следующих приоритетных направлений:

- сбалансированность государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи с их финансовым обеспечением;
- усиление контроля за ростом платных медицинских услуг;
- совершенствование обязательного медицинского страхования;
- развитие системы добровольного медицинского страхования как дополнительного источника финансирования системы.

В целях совершенствования системы финансового обеспечения отечественного здравоохранения предлагается некоторые мероприятия по каждому из вышеперечисленных направлений реформирования системы финансирования отрасли в отдельности:

1. сбалансированность государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи с их финансовым обеспечением. Здесь необходима конкретизация и законодательное закрепление государственных гарантий в отношении видов, объемов, порядка и условий предоставления бесплатной медицинской помощи, включая определение набора медицинских услуг, лекарственных средств, входящих в Программу государственных гарантий. Объем гарантий должен учитывать имеющиеся финансовые ресурсы. Важно решить вопрос об определении места ведомственных медицинских учреждений в условиях реформирования финансового обеспечения здравоохранения. В настоящее время наличие ведомственных учреждений здравоохранения приводит зачастую к увеличению неэффективных расходов на здравоохранение.

2. усиление контроля за ростом платных медицинских услуг. В целях усиления контроля за участием населения в финансировании системы здравоохранения срочно необходимо вмешательство органов государственной власти в процесс использования рыночных механизмов, в противном случае в ближайшем будущем возникает опасность того, что малообеспеченные группы населения не будут иметь равного доступа к качественной медицинской помощи. А также не нужно допускать дальнейшей коммерциализации здравоохранения, которая в свою очередь может допустить распространение самолечения населением.

3. совершенствование обязательного медицинского страхования должно сопровождаться следующим:

- осуществить разработку и внедрение критериев качества медицинской помощи, профилактика и оплаты медицинских услуг с учетом состояния здоровья населения, так как, принцип финансирования медучреждений «деньги идут за пациентом» может провоцировать медицинские организации увеличивать время пребывания больных в стационаре, увеличивать число посещений в амбулаторно-поликлинические учреждения;

- рассмотрение возможности расширения круга страхователей, уплачивающих страховые взносы на страхование неработающего населения.

- необходимо учитывать демографические особенности и показатели заболеваемости в регионе.

4. развитие системы добровольного медицинского страхования как дополнительного и существенного источника финансирования отрасли.

В рамках данного направления необходимо следующее:

- развитие ДМС как дополнения к бесплатной медицине, а не дублирование ее;

- рассмотрение возможности в дальнейшем законодательно не ограничивать круг медицинских услуг, которые могут включаться в программы ДМС;

- использование информационных баз данных для планирования и контроля объемов медицинской помощи.

Говоря об основных направлениях развития системы финансирования здравоохранения в Республике Башкортостан делаем вывод о необходимости проведения широкомасштабных мероприятий, направленных на преодоление структурных диспропорций и повышение эффективности использования ресурсов здравоохранения. Основными подходами к развитию системы здравоохранения Республики Башкортостан должны заключаться в следующем:

- продуманный перенос части объемов оказания медицинской помощи из сектора стационарной помощи в сектор амбулаторно-поликлинический;

- повышение приоритетности первичной медико-санитарной

помощи;

- увеличение объемов медицинских услуг, оказываемых в дневных стационарах;

- организация централизованных медицинских служб, способных эффективно использовать дорогостоящую медицинскую технику и кадровый потенциал;

- дальнейшее развитие системы управления и формирования кадрового потенциала с помощью рационального планирования подготовки и трудоустройства кадров, использования современных образовательных технологий;

- усиление профилактической направленности здравоохранения, формирование у населения здорового образа жизни, повышение мотивации к сохранению здоровья.

Таким образом, совершенствование системы финансирования здравоохранения должно проводиться в комплексе с развитием системы управления отраслью в республике. Необходимо четкое разграничение полномочий между органами государственной власти с определением роли и места органов управления здравоохранением на каждом уровне. В ряду главных механизмов должно предусматриваться следующее:

- внедрение эффективной системы анализа и стратегического подхода к планированию и осуществлению изменений;

- обеспечение на территории республики единого подхода к техническому и информационному обеспечению отрасли;

- совершенствование нормативно-правовой базы реформирования здравоохранения;

- развитие системы управления качеством медицинской помощи.

Набор этих механизмов позволил бы значительно повлиять на повышение эффективности деятельности, как отдельных медицинских организаций, так и системы здравоохранения республики в целом.

Для дальнейшего развития материально-технической базы республиканского здравоохранения необходимо продолжить:

- строительство и реконструкцию имеющейся базы учреждений здравоохранения, оснащение их современной медицинской техникой;

- дальнейшее развитие единого информационного пространства здравоохранения путем интеграции информационных систем всех субъектов здравоохранения, обязательного медицинского страхования и социальной защиты населения в единую информационно-аналитическую систему.

Важной задачей является обеспечение соответствующего качества, эффективности и безопасности лекарственных средств, поступающих в медицинские учреждения и аптечную сеть Республики Башкортостан, и снижение уровня некачественных и суррогатных лекарственных средств, расходных материалов и изделий медицинского значения. Дополнительное лекарственное обеспечение существенно повышает доступность к

современным эффективным лекарствам при оказании амбулаторной медицинской помощи отдельным категориям граждан, а также снижает потребность населения в необоснованной дорогостоящей стационарной медицинской помощи как источнике получения бесплатных лекарственных средств.

В целях рационального использования финансовых средств государственных учреждений здравоохранения необходимо ужесточить контроль за конкурсными процедурами по поставке медикаментов и расходных материалов. Это позволит отобрать надежных поставщиков, гарантировать качество медикаментов и существенно снизить цены на лекарственные средства.

Также в целях совершенствования системы здравоохранения республики можно предложить следующее:

1. Решением проблемы повышения качества медицинской помощи и ответственности врачей за ошибки в их профессиональной деятельности, может стать введение практики ограничений на их оплату, а также перенос ответственности за врачебные недочеты на самих врачей, а не на лечебное учреждение, как это принято сегодня. Вопросы качества и адекватности, предоставляемых в отрасли услуг должны контролировать независимые эксперты привлеченные извне.

2. Выявление на ранних стадиях и предупреждение серьезных заболеваний позволит сэкономить огромные объемы денежных средств, которые могут быть перенаправлены для решения других наиболее острых проблем отрасли здравоохранения. Для этих целей необходимо оказать бесплатное комплексное обследование населения. Например, после сорока лет, гражданин может записаться на такое обследование, в результате которого будет проверена сердечно-сосудистая система, проведут исследование на предмет наличия онкологических заболеваний, женщины могут пройти бесплатное гинекологическое обследование.

3. Также в целях оптимизации затрат на здравоохранение необходимо стимулирование населения к ведению здорового образа жизни, а также формирование в сознании людей принципа ответственности за свое здоровье. Этого можно добиться, например, разработав специальные программы поощрения.

4. В целях увеличения источников финансирования отрасли необходимо изменить порядок взимания взносов, который будет учитывать не только уровень заработной платы, но и другие доходы, такие, как получаемые дивиденды, доходы от ценных бумаг или предпринимательской деятельности. Если установить хотя бы минимальный процент взноса от этих доходов, то объемы поступающих средств на финансирование медицинских услуг существенно увеличатся, что позволит в свою очередь использовать поступившие ресурсы для решения наиболее проблемных вопросов, которых в отечественном здравоохранении не так уж и мало.

5. Серьезной проблемой отечественного здравоохранения является стремительный рост участия населения в формальной и неформальной оплате медицинских услуг. Необходимо укоренения мнения о том, что между врачом и пациентом не должно быть никаких финансовых отношений. Если в ближайшее время не принять жестких мер в решении данной проблемы, то самое бедное население республики вообще перестанет обращаться в лечебные учреждения, вследствие невозможности оплаты медицинских услуг. В этой связи необходимо законодательное введение запрета на оплату бесплатно гарантированных видов медицинской помощи. Это возможно осуществить в комплексе с улучшением финансирования и организации медицинской помощи, а также повышении престижности и оплаты труда медицинского персонала.

6. В целях усиления контроля за ценами на медицинские услуги необходимо разработать систему сдерживания цен, например, с помощью законов установить практику переговоров между страховыми компаниями и врачебными ассоциациями с участием органов власти. Это позволит удерживать цены на приемлемом уровне, учитывая, конечно же, уровень инфляции. Усиление контроля за ростом цен на медикаменты также можно осуществлять посредством установления материальной ответственности врачей за выписку лекарств, стоимость которых превышает законодательно установленные бюджетные ограничения.

Таким образом, используя предложенные меры государство могло бы оптимизировать затраты на систему здравоохранения и совершенствовать механизм финансирования данной отрасли.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 220 с.
2. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Территориальные финансы: управление расходами бюджета: учебное пособие, – Уфа: РИО БАГСУ, 2011.
3. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Оценка кредитоспособности муниципальных образований: монография, - Уфа: БАГСУ, 2013.- 214 с.
4. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В. Программный бюджет: развитие методологии // Финансы Башкортостана. 2016. №1
5. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск-анализ доходов и расходов Республики Башкортостан // Финансы Башкортостана. 2014.№1, С.49-53
6. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск-анализ территориальных бюджетов: монография – Уфа : БАГСУ, 2014. – 232 с.

*Шарипова Д.Р.
магистрант 2 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ГБОУ ВО «Башкирская академия государственной службы и
управления при Главе Республики Башкортостан»
Россия, г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Статья посвящена вопросам повышения эффективности расходования средств на финансирование системы здравоохранения. Определены социальные показатели, оказывающие непосредственное влияние на экономическое развитие страны. Опираясь на сценарий оптимистического развития экономики России, определен объем финансирования системы здравоохранения в зависимости от объемов ВВП.

Ключевые слова: здравоохранение, ВВП, финансирование, расходы, эффективность.

*Sharipova D. R.
undergraduate
2nd year faculty "State and municipal management"
SEI HE "Bashkir Academy
Public Service and Administration
the Head of the Republic of Bashkortostan "
Russia, Ufa*

IMPROVING THE EFFICIENCY OF PROCUREMENT OF FINANCING HEALTH SYSTEMS

Article is devoted to improve the efficiency of spending to finance the health care system. Defined social indicators that have a direct impact on the economic development of the country. Based on the optimistic scenario of development of economy of Russia defined volume of health financing, depending on the volume of GDP.

Keywords: health, GDP, financing, costs, efficiency.

Сфера здравоохранения затрагивает каждого человека, определяет качество его жизни и формирует здоровую нацию, что является важнейшими характеристиками трудового потенциала страны. От состояния системы здравоохранения зависят демографическая ситуация в стране и социальное благополучие населения. Здоровье влияет на экономические результаты на уровне, как страны, так и отдельного человека, позволяя трудиться с большей производительностью. Чем выше уровень здоровья, тем больше предложение рабочей силы и инвестиции в физический и интеллектуальный капитал. При оценке вклада здоровья в экономический рост важно помнить о сложной связи между доходом и здоровьем. Доход может влиять на здоровье

непосредственно через условия жизни и косвенно через социальное участие, возможность контролировать свою жизнь и чувство уверенности в себе. При этом здравоохранение как система играет важную экономическую роль, поэтому его эффективность оказывает влияние на конкурентоспособность экономики, воздействуя на затраты на рабочую силу, гибкость рынка труда и распределение ресурсов на макроэкономическом уровне.

Влияние здравоохранения на экономическое развитие реализуется как напрямую, так и опосредованно, например, через улучшение социальных показателей. Прямой вклад в экономику складывается из следующих составляющих: снижение смертности трудоспособного населения; снижение числа дней нетрудоспособности; продление трудоспособного возраста населения.

Снижение смертности трудоспособного населения

Каждый трудоспособный человек вносит вклад в ВВП страны, который можно оценить количественно в зависимости от значения ВВП в данный год. Например, по данным Росстата, трудоспособное население РФ в 2015 году составило 85,4 млн. чел., стоимость вклада одного человека трудоспособного возраста, оцененная по вкладу в ВВП за этот год, составила 946,1 тыс. руб. (80,8 трлн. руб. : 85,4 млн. человек трудоспособного возраста).

При снижении коэффициента смертности трудоспособного населения с 2016 по 2020 г. в 2 раза дополнительный вклад в ВВП этих людей за указанный период суммарно составит 0,87 трлн. руб. (рис. 1).

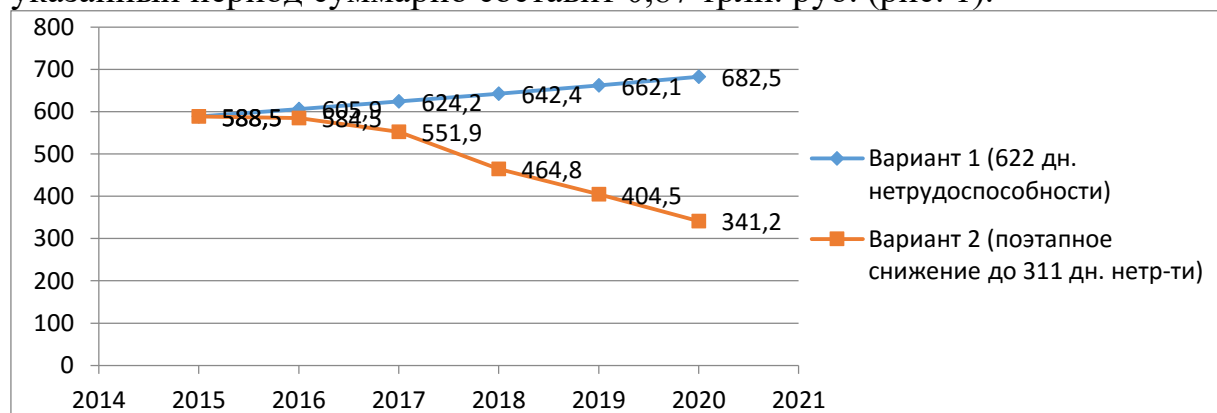


Рисунок 1 – Динамика потерь ВВП от уровня смертности трудоспособного населения

Если смертность трудоспособного населения поэтапно с 2016 по 2020 г. включительно сократить с 622 тыс. человек в год до 311 тыс. человек, т.е. в 2 раза, то каждый человек из этой сохраненной категории внесет дополнительный вклад в ВВП, который можно рассчитать как разницу между вариантом потерь ВВП, если смертность трудоспособного населения сохранится до 2020 г. на прежнем уровне – 622 тыс. чел. в год (I вариант) и вариантом при поэтапном снижении смертности до 311 тыс. человек в год к 2020 г. (II вариант). Разница между двумя вариантами и будет равна дополнительному вкладу в ВВП за счет сохранения жизни трудоспособного

возраста.

Снижение числа дней нетрудоспособности

Снижения числа дней нетрудоспособности можно достичь путем уменьшения заболеваемости. Это также позволит внести прямой вклад в ВВП страны, который можно измерить количественно, исходя из стоимости 1 трудового дня, оцененного по ВВП. Например, в 2015 г. 1 день нетрудоспособности, оцененный по вкладу в ВВП, стоил 3,8 тыс. руб. (80,8 трлн. руб. : 21,1 млрд. рабочих дней в год, произведенных всем работоспособным населением).

Снижение числа дней нетрудоспособности в период с 2016 по 2020 г. на 25% (т.е. с 360 млн. дней до 270 млн. дней в год) даст дополнительный доход в ВВП в размере 1,89 трлн. руб. за этот период (рисунок 2).

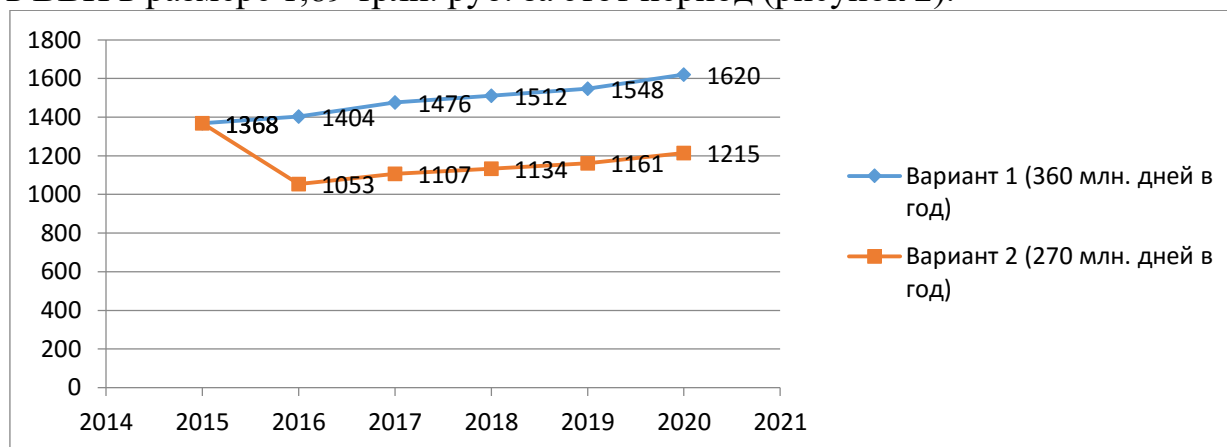


Рисунок 2 – Динамика потерь ВВП от числа дней нетрудоспособности

В соответствии с рисунком 2 верхняя кривая (I вариант) - потери из-за временной нетрудоспособности работников из расчета, что количество дней нетрудоспособности останется на уровне 2015 г. (360 млн. дней в год). Нижняя кривая (II вариант) – потери из-за временной нетрудоспособности из расчета, что количество дней нетрудоспособности снизится к 2020 г. на 25% по отношению к уровню 2015 г. (до 270 млн. дней в год). Стоимость 1 дня нетрудоспособности оценена по ВВП. Динамика изменения ВВП представлена выше. Численность трудоспособного населения принята за константу 85,4 млн. человек. Разница между I и II вариантами за период с 2016 по 2020 г. составит 1,89 трлн. руб. Это прямой доход, которого можно достичь путем снижения числа дней нетрудоспособности на 25%.

Продление трудоспособного возраста населения

Этот механизм особенно актуален для России, так как основным препятствием для продления активного трудового возраста в РФ является низкая ожидаемая продолжительность жизни мужчин – 65,9 года (2015 г.). Большинство из них не может активно трудиться из-за наличия хронических заболеваний, о чем свидетельствует ускорение темпов сокращения численности мужчин сразу после наступления пенсионного возраста. При этом избыточное число смертей у мужчин приходится на возраст 45-60 лет

(преимущественно от болезней системы кровообращения и внешних причин смерти). Если существенно сократить смертность мужчин в этом возрасте и соответственно увеличить продолжительность их жизни минимум на 5 лет к 2020 г., это позволит продлить их активный трудовой возраст также на 5 лет. Что касается российских женщин, то до пенсионного возраста доживают 84% из числа рожденных в соответствующий год. Снижение смертности женщин, продление их жизни и общее оздоровление также позволят продлить их активный трудовой возраст.

Продление активного трудового возраста мужчин и женщин после наступления установленного сегодня пенсионного возраста – главный резерв экономического роста РФ; это позволит внести дополнительный вклад в ВВП страны в размере 25,8 трлн. руб. Продление пенсионного возраста особенно важно для наукоемких и инновационных отраслей экономики, где требуются высокообразованные и высококвалифицированные рабочие, инженеры и научные кадры.

Методика расчета. В период с 2016 по 2020 г. включительно ежегодно на пенсию в среднем будут выходить около 2 млн. человек.

В 2015 г. мужчин в возрасте от 55 до 60 лет было 4 млн. человек, женщин в возрасте от 50 до 55 лет – 6 млн. Если пренебречь смертностью за 5 лет и последующим изменением численности в этих категориях в период 2016-2020 гг., то в пенсионный возраст в среднем за следующие 5 лет ежегодно будут вступать 800 тыс. мужчин (4 млн. чел. : 5) и 1,2 млн. женщин (6 млн. человек : 5), т.е. всего 2 млн. мужчин и женщин в год.

Всего за 5 лет выйдут на пенсию 10 млн. человек. В течение этого периода времени жизнь каждого из них будет поэтапно удлиняться так, чтобы к 2020 г. она увеличилась на 5 лет и соответственно на 5 лет увеличился пенсионный возраст. Активный их труд в указанные годы жизни до наступления пенсионного возраста внесет дополнительный вклад в ВВП, подсчитать который можно следующим образом.

Сначала определяют, сколько человеко-лет будет составлять вклад в ВВП этих 10 млн. человек за 5 лет при заданных условиях поэтапного увеличения продолжительности жизни: 10 млн. человек x 2,5 года = 25 млн. человеко-лет (2,5 года – это среднее увеличение продолжительности жизни этих граждан за 5 лет к 2020 г.). Затем этот показатель умножают на среднюю стоимость вклада 1 чел. трудоспособного возраста, оцененная по вкладу в ВВП, тыс. руб. за 5 лет – 1034,4 тыс. руб. в год. Итого: 25 млн. человеко-лет x 1034,4 тыс. руб. = 25,8 трлн. руб.

Таким образом, общий прямой экономический эффект, связанный со снижением смертности трудоспособного населения в 2 раза, снижением числа дней нетрудоспособности на 25% и поэтапным продлением трудового возраста на 5 лет (у мужчин до 65 лет, женщин до 60), с 2016 по 2020 г. составит 28,56 трлн. руб., или 35% от ВВП 2015 г., или плюс 7% ВВП ежегодно. При этом важнейшим фактором для роста экономики РФ является

продление активного трудоспособного возраста.

Для улучшения здоровья населения потребуется увеличение финансирования здравоохранения как минимум до 7% ВВП, который, заметим, также рекомендованный ВОЗ. Общий объем средств, который потребуется для финансирования здравоохранения до уровня 7% ВВП в период с 2016 по 2020 г., составит 9,1 трлн. руб. Это значение рассчитано как разница между 2 вариантами: I вариант – поэтапный рост финансирования здравоохранения до 7% ВВП; II вариант – финансирование на уровне 3,5% ВВП (рисунок 3).

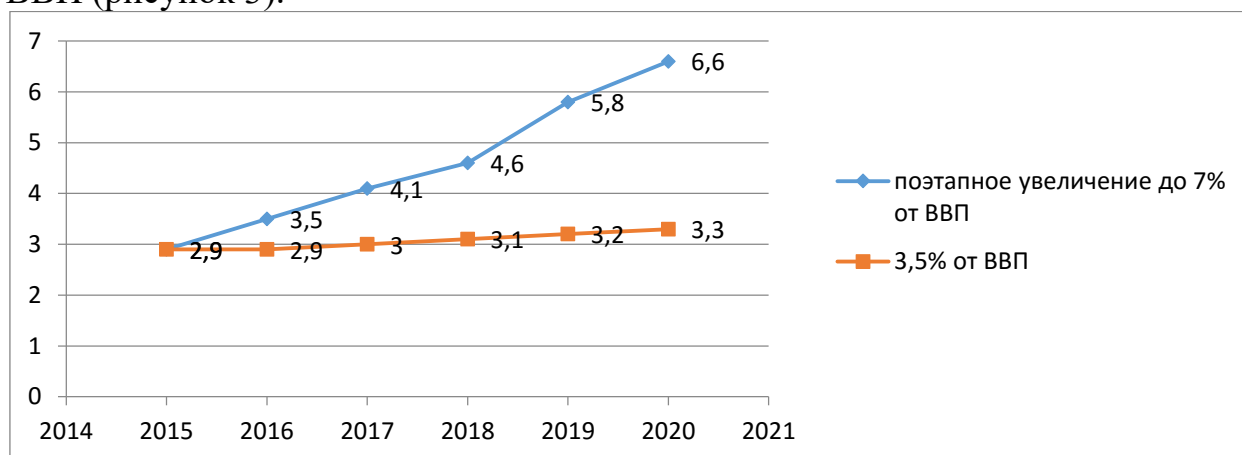


Рисунок 3 – Динамика расходов на здравоохранение по 2 вариантам

Система финансирования здравоохранения в Российской Федерации еще не нашла баланса, который позволял бы поддерживать стабильность и осуществлять устойчивые улучшения, которые имели бы реальное воздействие. Несмотря на фундаментальные изменения в системе финансирования здравоохранения за последние десятилетие, медицинские услуги по-прежнему не достаточно финансируются, плохо управляются и координируются, причем доступ пациентов к эффективным методам лечения вместо того, чтобы расширяться, сужается. Таким образом, необходимо продолжать вносить изменения в систему для расширения набора и повышения качества медицинских услуг, обеспечения должного управления и баланса между контролем из центра и учетом местных условий. Существующая система многослойна, отсутствует координация финансового управления. Это не позволяет оказывать гражданам максимально хорошие медицинские услуги в рамках возможностей, которыми располагает государство. Однако, система финансирования здравоохранения динамична и, следовательно, всегда существует простор для совершенствования.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 220 с.
2. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Территориальные финансы: управление расходами бюджета: учебное пособие, – Уфа: РИО БАГСУ, 2011.
3. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Оценка кредитоспособности

муниципальных образований: монография, - Уфа: БАГСУ, 2013.- 214 с.

4. Фомина Е.А., Ходковская Ю.В. Программный бюджет: развитие методологии // Финансы Башкортостана. 2016. №1

5. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск-анализ доходов и расходов Республики Башкортостан // Финансы Башкортостана. 2014. №1, С.49-53

6. Фомина Е.А., Ковальская Ю.В. Риск-анализ территориальных бюджетов: монография – Уфа: БАГСУ, 2014. – 232 с.

Шевченко Ю.С., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов»

Кубанский государственный аграрный университет

Федотова Ю.А.

студент 4 курса

факультет «Финансы и кредит»

Россия, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРЕМИУМ», Г. КРАСНОДАР

Ключевые слова: рентабельность, оборачиваемость, собственный капитал.

MANAGEMENT OF PROFITABILITY THE EXAMPLE OF LLC "PREMIUM ", KRASNODAR

Keywords: profitability, turnover, own capital.

Анализ деятельности предприятия заключается в применении современных аналитических инструментов и методов к показателям финансовых документов предприятия с целью выявления характеристик, необходимых для разработки и корректировки стратегии развития предприятия, принятия обоснованных управленческих решений. В первую очередь анализ служит для преобразования разносторонней и потоковой информации в систематизированный вид.

Процесс анализа финансовой деятельности предприятия производится в зависимости от поставленной задачи. Он может быть использован в качестве инструмента проверки при выборе направления инвестирования или возможных вариантов реорганизации предприятия. Также может выступать инструментом прогнозирования будущих финансовых условий и результатов. Анализ финансовой деятельности предприятия можно применять и для выявления проблем управления предприятием, создавая прочную и систематичную основу для рационального процесса управления [2].

Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Рентабельность отражает

степень прибыльности осуществляемых предприятием видов деятельности. Анализ рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных показателей прибыльности (убыточности). Анализ показателей рентабельности имеет важное практическое значение, так как он позволяет оценить эффективность деятельности и эффективность использования вложенного в нее капитала, выбрать рациональную инвестиционную политику, определить степень ликвидности предприятия[3].

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Произведем анализ рентабельности на примере ООО «Премиум». Основное направление деятельности данной организации — химическая чистка и крашение одежды, изготовленной из различных материалов, изделий текстильной галантереи, перопуховых и ковровых изделий, детской мягкой игрушки, головных уборов, штор и портьер.

На основании финансовой отчетности рассчитаем показатели рентабельности организации (таблица 1)

Таблица 1 – Показатели рентабельности ООО «Премиум»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение показателя в 2013 г. к 2012 г.,+-	Изменение показателя в 2014 г. к 2013 г.,(+/-)
Показатели доходности продукции					
Рентабельность реализованной продукции, %	10,20	11,22	9,37	1,02	-1,85
Рентабельность продаж, %	6,80	7,39	6,27	0,59	-1,12
Показатели доходности имущества и его элементов					
Рентабельность совокупных активов, %	6,66	9,19	5,74	2,53	-3,45
Рентабельность внеоборотных активов, %	13,45	16,56	9,88	3,11	-6,68
Рентабельность оборотных активов, %	13,18	20,64	13,70	7,46	-6,94

Рентабельность чистого оборотного капитала, %	20,88	39,28	24,66	18,40	-14,62
Показатели доходности используемого капитала					
Рентабельность собственного капитала, %	24,44	29,88	16,49	5,44	-13,39
Рентабельность инвестиций, %	10,77	15,33	9,28	4,56	-6,05

По всем рассчитанным показателям в 2014 г. наблюдается снижение. Так показатели рентабельности продукции и рентабельности продаж снизились в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 1,85 п.п. и 1,12 п.п. соответственно, что свидетельствует о снижении эффективности производственной деятельности предприятия.

Рентабельность всех активов предприятия характеризует эффективность использования всего имущества предприятия. Увеличение данного показателя в 2013 г. на 2,53 п.п. по сравнению с 2012 г., что было вызвано снижением активов и повышением прибыли ООО «Премииум». Однако, рентабельность совокупных активов в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилось на -3,45 п.п. Снижение показателя свидетельствует о падающем спросе на предлагаемые услуги и о перенакоплении активов исследуемого предприятия, что можно охарактеризовать как отрицательную тенденцию.

Показатель рентабельности внеоборотных активов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. повысился на 3,11 п.п. Однако, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. он представлял собой отрицательную величину, что говорит о снижении эффективности использования внеоборотных активов ООО «Премииум». Рентабельность оборотных активов - демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам предприятия. Данный показатель в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличился на 7,46 п.п. т.е. произошло увеличение чистой прибыли ООО «Премииум». Но в 2014 г. по сравнению с 2013 г. рентабельность оборотных активов снизилась с 20,64% до 13,70%, т.е. произошло снижение чистой прибыли. Рентабельность чистого оборотного капитала в 2013 г. увеличилась на 18,40 п.п. по сравнению с 2012 г., а в 2014 г. произошло снижение данного показателя.

Эффективность использования собственных средств так же снижается вследствие уменьшившейся за период чистой прибыли организации. В целом все показатели рентабельности находятся на значительно высоком уровне, что характеризует организацию как достаточно прибыльную.

Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с

вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска [3].

Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов [1].

В литературе широко известна формула Дюпона – разложение рентабельности собственного капитала на произведение трех факторов: рентабельность продаж, оборачиваемость совокупных активов и коэффициент финансовой зависимости.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала, используя формулу Дюпон (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка влияния факторов на рентабельность собственного капитала ООО «Премиум»

Показатель	2012 г.	2013 г.	Изменение в 2013 г. к 2012 г. (+-)	2014 г.	Изменение в 2014 г. к 2013 г. (+-)
Рентабельность продаж (по чистой прибыли), %	3,15	3,85	0,70	2,59	-1,26
Оборачиваемость активов	6,62	10,20	3,58	9,51	-0,69
Коэффициент финансовой зависимости	1,17	0,76	-0,41	0,67	-0,09

Рентабельность собственного капитала, %	24,44	29,88	x	16,49	x
Общее изменение рентабельности собственного капитала, п.п	x	x	5,44	x	-13,39
в том числе за счет изменения					
коэффициента финансовой зависимости	x	x	-8,56	x	-3,61
рентабельности продаж	x	x	3,51	x	-8,58
оборачиваемости активов	x	x	10,49	x	-1,20

Проведенный анализ показал, что на рентабельность собственного капитала в 2013 г. наибольшее влияние оказало ускорение оборачиваемости активов, вследствие этого рентабельность собственного капитала увеличилась на 10,49 п.п. Положительное влияние на рентабельность собственного капитала оказывает снижение коэффициента финансовой зависимости, т.е. снижение доли заемных средств.

В 2014 г. собственный капитал значительно сокращается на 13,39 п. На снижение показателя повлияли все три фактора. В большей степени снижение рентабельности продаж (- 8,58 п.) и коэффициент финансовой зависимости (-3,61п.).

Следовательно, чтобы обеспечивать рост коэффициента рентабельности собственного капитала организации необходимо уменьшить расходы, повысить цены на реализуемые услуги, увеличить темпы роста объема реализованной продукции над темпами роста расходов. Расходы могут быть снижены, например, за счет использования более дешевых сырья и материалов, автоматизации производства в целях увеличения производительности труда, усиления режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Повышение скорости оборота активов может быть обеспечено посредством увеличения объема реализации при сохранении активов на постоянном уровне, или же при уменьшении активов. Например, компания может ускорить темпы оплаты дебиторской задолженности, выявить и ликвидировать неиспользуемые основные средства, использовать денежные средства, полученные в результате вышеперечисленных действий для погашения долга, выкупа своих акций, или для вложения в другие более доходные виды деятельности [3].

Использованные источники:

1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2013. – 372 с.
2. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов/ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 639 с.

3. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2011. – 352 с.

Шереметьева Н. С.
специалист по социальной работе с семьёй
ГОАУСОН «Ковдорский комплексный центр социального
обслуживания населения»
Россия, Мурманская область, г. Ковдор
СЕКРЕТЫ СЕМЕЙНОГО СЧАСТЬЯ

Статья повествует о роли семьи в профилактике и преодолении семейного неблагополучия, способствует пропаганде семейных ценностей, ответственного родительства, формированию в общественном сознании позитивного образа многодетных, приёмных семей.

Ключевые слова: социальное сиротство, многодетная семья, приёмная семья, институт приёмного родительства, опыт семейного воспитания, реабилитация, адаптация.

SECRETS OF FAMILY HAPPINESS.

The article tells about the role of the family in the prevention and overcoming family problems , contributes to the promotion of family values , responsible parenthood , in the formation of public opinion a positive image of many children , foster families.

Keywords : social orphanhood , large family , foster family , the institution of foster parenting experience, family education , rehabilitation , adaptation.

Современная семья переживает сложный этап в эволюции - переход от традиционной модели к новой. Изменяются виды семейных отношений и накапливаются различные социальные проблемы, свойственные современному обществу: трудное материальное положение, безработица, ухудшение состояния здоровья, злоупотребление алкоголем и наркотиками, жестокое обращение с детьми и другими членами семьи, правонарушения и скандалы, искажение родительского поведения, и как результат – скрытое социальное сиротство, начиная с пренебрежения интересами и нуждами детей до полного вытеснения их из семьи.

Помочь семье выйти из того кризисного состояния, в котором она находится в настоящее время, призваны работники социальной сферы, выступающие в качестве проводников семейной политики государства. Идеальным вариантом является укрепление семьи и возвращение ребенка в родную семью, но это возможно лишь при активной совместной работе родителей со специалистами для преодоления конкретных внутрисемейных проблем.

Задача специалистов по социальной работе также состоит в том, чтобы установить доверительные отношения с ребёнком из неблагополучной семьи

и способствовать его развитию, а также создать благоприятные условия для саморазвития и становления самосознания. Соответственно и реабилитация проводится индивидуально для каждого ребенка. Проблема в том, что дети, которые в семье постоянно чувствовали ухудшение условий содержания, снижение родительской заботы и ответственности за их судьбу, нарастание психоэмоциональных перегрузок и жестокое обращение, становятся социально-дезадаптированными. Комплексы и осознание своей ненужности оставляют неизгладимый след в душе ребёнка и возможно останутся с ним на всю жизнь.

Впервые я столкнулась с такими детьми не в практике своей работы, а ещё обучаясь в университете. Тогда, в 2007 году, судьба познакомила меня с замечательной женщиной - Анной Черкашиной, которая оказалась не только любящей матерью своих дочерей Ульяны (17 лет) и Полины (11 лет), но и смелой женщиной, решившейся воспитывать в своей неполной семье ещё двух приёмных девочек из города Майкопа. Сёстры Анна (11 лет) и Ванесса (6 лет) пришли в семью со своими комплексами и проблемами, к тому же младшая оказалась гиперактивным, истеричным ребёнком. Чем-то увлечь её было трудно: ни читать, ни рисовать, ни играть с куклами, ни собирать мозаику, ни смотреть мультфильмы ей не хотелось. Но родные дочери стали лучшими помощниками в становлении благоприятных эмоционально-психологических отношений в семье, и вскоре матери с 20-летним педагогическим опытом преподавателя игры на фортепиано в музыкальной школе удалось преодолеть все сложности. В 2008 году в их семье появилась Ангелина – Геля (7 лет), спокойная, ласковая, но с задержками психического развития. И всё же, благодаря ежедневным занятиям, в течение лета, девочка смогла пойти в 1 класс общеобразовательной школы вместе с Ванессой. В 2012 году в семью были приняты сёстры из Уссурийска: Наталия (9 лет), очень замкнутая, пугливая, и Ангелина – Гуля (7 лет), шумная и активная, но с ослабленным здоровьем, а в 2015 году – девочки из Иркутска: Ольга (8 лет), с нарушениями фонематического слуха, задержкой речевого развития, и Наталия – Тася (6 лет), с проблемами со зрением.

Сейчас это большая дружная «Семь+Я», где все дети называют Анну мамой, их любознательные глаза светятся нежностью и доверием по отношению к ней и друг к другу. Старшие на отлично закончили колледж и продолжают обучение в высших учебных заведениях, младшие успешно учатся в общеобразовательных школах.



Кроме того, приёмные девочки продолжили семейную традицию Черкашиных, принадлежащих к третьему поколению музыкантов. Все члены семьи не только осваивают игру на различных музыкальных инструментах (аккордеон, фортепиано, флейта, гитара), но и занимаются постановкой домашних спектаклей, мюзиклов и концертов. Дети всё делают сами: выбирают спектакль, рисуют декорации, подбирают музыку, звуковые



эффекты, шьют костюмы, распределяют роли, репетируют, используют грим, придумывают спецэффекты. Театральный реквизит занимает несколько полок в кладовой комнате. На такие домашние постановки приглашаются знакомые приёмные семьи с детьми, соседи, родственники.

Всей семьёй Черкашины ходят в музеи, на концерты симфонической музыки, на различные экскурсии, ездят в горы, на море. Анна с удовольствием поощряет и индивидуальные увлечения детей: спорт, кулинарные опыты, бисероплетение, чтение, вокальное пение, живопись, дизайн одежды и интерьера. Каждая девочка оказалась талантливой и расцвела по-своему.

Вдохновляясь семейным опытом Анны Черкашиной, в процессе осуществления социальной работы с детьми из неблагополучных семей, зачисленными в реабилитационное отделение, я стараюсь создать условия для творческого развития личности и индивидуальности каждого ребёнка.



Занятия творческими видами деятельности помогают не только обеспечить занятость, организовать досуг детей, обеспечить профилактику безнадзорности и правонарушений, но и раскрыть их внутренний потенциал, повысить социальный статус в детском коллективе. Ребята активно участвуют в выставках и викторинах, отправляют работы на конкурсы районного,

всероссийского и международного уровня, публикуют мастер-классы на различных творческих сайтах. Благодаря участию и победам в различных конкурсах у детей повышается самооценка, решительность, вера в себя и в свою значимость.

Родители также вовлекаются в различные мероприятия: дни здоровья, мастер-классы, ролевые игры, совместную подготовку к участию в конкурсах. Здесь дети могут увидеть своих родителей с другой стороны, учатся доверительному общению, умению настаивать на своём, вместе учиться чему-то новому и эффективно взаимодействовать.



В свою очередь, родители в процессе участия в таких мероприятиях понимают, что они могут найти со своими детьми совместные увлечения,

заполнить досуг детей спортом, искусством, рукоделием, техническим творчеством, организовать посильный труд дома, на даче, а также должны и могут создать в семье благоприятную атмосферу.

Использованные источники:

1. Баев В.С. Актуальные проблемы социального сиротства. М.: Просвещение, 1995.
2. Малых В.Н. Социальная работа: теоретические вопросы и профилактические аспекты. М., 2000.
3. Олиференко Л. Я. Социально-педагогическая поддержка детей группы риска. М.: Академия, 2002.
4. Сидоров В.Н. Деятельность социального работника. М., 2006.

Широкова А.Ю.
студент 3 курса
институт «Экономики и управления»
Овчинникова И.В.
научный руководитель
«Кузбасский государственный технический Университет имени
Т.Ф. Горбачёва»
Россия, г. Кемерово

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В статье говорится о бухгалтерском учете в рыночной экономике и о том, какую роль он играет в деятельности государства. Также в статье исследуются функции бухгалтерского учета в рыночной экономике. В статье рассмотрены задачи бухгалтерского учета, которые должны применяться в рыночной экономике и которые являются главенствующими не только в рыночной экономике, но и в экономике государства в целом.

Ключевые слова

Экономика, рыночные отношения, функции бухгалтерского учета, хозяйственная деятельность.

Бухгалтерский учет является частью экономической науки, он занимает важное место в рыночной экономике.

Согласно Федеральному закону « О бухгалтерском учете», он представляет собой упорядоченную систему сбора, обобщения и регистрации информации в денежном выражении об имуществе, а также обязательствах организаций. Его главная цель состоит в формировании полной и проверенной информации, доведения ее до внутренних и внешних пользователей, а также для выявления тенденций развития организации, принятия управленческих решений.

В системе управления рыночной экономики бухгалтерский учет выполняет ряд основных ведущих функций:

1. предоставление сохранности имущества собственника;
2. контроль как средство обеспечения эффективного управления предприятием;
3. создание финансовой отчетности;
4. исчисление финансовых результатов (прибыли и убытка)

Объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, которые осуществляет организация в процессе своей деятельности [3].

Для руководства и управления рыночными хозяйственными процессами необходимо быть проинформированным о всесторонних экономических фактах хозяйственной деятельности организации. Сведения такого рода обеспечивают хозяйственный учет.

В изменчивых условиях рыночного хозяйствования, значимые изменения происходят в системе хозяйственного учета, в котором можно выделить три взаимосвязанных между собой вида :статистический, оперативный и бухгалтерский.

Оперативный учет производится для повседневного текущего руководства и управления предприятием (цехами, участками).

Статистический учет собирает информацию необходимую органам статистики для изучения каждого отдельного явления хозяйственной деятельности. В нем используется выборочный метод наблюдения и регистрации.

Бухгалтерский учет представляет собой урегулированную систему сбора, наблюдения, измерения и обработки полученной информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях хозяйствующего субъекта.

Бухгалтерский учет включает в себя финансовый, управленческий и налоговый учет.

Финансовый учет захватывает информацию, которая используется не только для внутреннего управления, но и сообщается контрагентам. Данный учет накапливает информацию об имуществе и обязательствах организации, ее собственном капитале, а также финансовых результатах. По данным финансового учета составляется финансовая отчетность.

Управленческий учет содержит все виды собранной учетной информации, нужной для управления в пределах фирмы. При этом информация управленческим устройством применяется для планирования, прогнозирования, контроля и принятия управленческих решений.

Налоговый учет включает все виды учетной информации, обязательной для налоговых расчетов [1].

Главными задачами бухгалтерского учета в рыночной экономике являются:

Формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности- руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним-инвесторам, кредиторам и другие пользователи бухгалтерской отчетности.

Предоставление информации, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их рациональностью, наличием и движением имущества и обязательств, применением трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами.

Устранение критических результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости [2].

Научно обоснованная система организации бухгалтерского учета способствует эффективному использованию всех ресурсов, улучшению отражения и анализа финансово-имущественного местоположению предприятий.

На сегодняшний день к системе бухгалтерского учета предъявляются завышенные требования в связи с ориентацией на международные стандарты, на обработку бухгалтерской информации с применением различных средств вычислительной техники.

Таким образом, хотелось бы отметить, что бухгалтерский учет в сегодняшних рыночных условиях, является главной и неотъемлемой частью. Так как любые рыночные отношения не могут обойтись без достоверных и рациональных финансовых подсчетов.

Использованные источники:

1. Овчинникова И.В., Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа. Кемерово , 2016. 424 с.
2. Рогоуленко Т.М., Харьков В.П. Бухгалтерский учет.
3. Теория бухгалтерского учета. Рябова М.А.

Шихова Р.А.

студент 3 курса

Институт экономики и финансов

ФГБОУ ВО Омский ГАУ им. П.А. Столыпина

Россия, г. Омск

ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ОБЛАСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация. В статье рассматривается роль и тенденции налоговых поступлений в областные бюджеты субъектов Сибирского федерального округа за период 2011-2014гг. с целью определения в будущем методов и моделей долгосрочного прогнозирования их поступлений. Анализ роли и тенденций проводился отдельно по региональным и федеральным налогам, учитывая особенности формирования их налоговой базы, порядка исчисления. Динамика налогов в рассматриваемых субъектах отражает социально-экономические особенности субъектов Федерации, что следует учитывать при разработке прогнозных расчетов.

Ключевые слова: тенденции, прогнозирование, федеральные налоги, региональные налоги.

Anntotatsiya. The article discusses the role and trends of tax revenues to regional budgets of the subjects of the Siberian Federal District for the period 2011-2014. to determine in the future, methods and models of long-term forecasting of revenue. Analysis of the role and trends conducted separately for state and federal

taxes, taking into account the peculiarities of their tax base, the order of calculation. Dynamics of tax in these subjects reflect the socio-economic characteristics of the Federation, which should be considered in the development of predictive calculations.

Tags: trends, forecasting, federal taxes, regional taxes.

Необходимость разработки методики прогнозирования налоговых доходов региональных и муниципальных бюджетов обусловлена задачами разработки бюджетной стратегии на долгосрочный период. Любая методика прогнозирования предполагает, прежде всего, изучение роли, динамики, тенденций собственных доходов бюджетов с целью обоснования моделей прогнозирования [1, с.24].

К собственным доходам региональных бюджетов, кроме региональных налогов, относится ряд федеральных налогов, зачисляемых по установленным в Бюджетном кодексе РФ нормативам. Полный перечень таких налогов и сборов утвержден в статье 57 БК РФ, исследование их роли и тенденций заслуживают отдельного рассмотрения [2, ст. 57].

Особое значение имеет исследование роли и динамики поступлений региональных налогов, которые являются действительно собственными доходами, хотя поступления федеральных налогов являются основными в доходах рассматриваемых бюджетов, что показано в таблице.

Таблица

Динамика доли региональных и федеральных налогов в налоговых и неналоговых доходах областных бюджетов субъектов СФО за 2011-2014 гг.

Годы	Кемеровская область		Новосибирская область		Омская область	
	Удельный вес в налоговых и неналоговых доходах областных бюджетов, в %					
	Региональные налоги	Федеральные налоги	Региональные налоги	Федеральные налоги	Региональные налоги	Федеральные налоги
2011	11,6	68,9	13,8	62,5	8,8	38,1
2012	13,7	63,8	13,5	60,3	8,9	37,9
2013	17,5	57,8	14,7	58,5	9,4	37,5
2014	14,2	65,6	14,6	59,7	8,5	41,0

Основными доходными источниками бюджетов субъектов РФ за период с 2011-2014гг. были налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, они в совокупности составляли около 60% от суммы налоговых и неналоговых поступлений в 2014г. в областных бюджетах Кемеровской, Новосибирской, важно заметить, что их доля уменьшилась в сравнении с 2011г. В Омской области наоборот доля федеральных налогов увеличилась, но существенно ниже, чем в двух других субъектах, они составляют только 40% налоговых и неналоговых доходов [3], [4], [5].

Доля региональных налогов в доходах бюджетов Кемеровской и Новосибирской областей сейчас не превышает 15%, а в Омской области – 10%, перспективу их роли следует изучать с учетом предположений в изменении налогового законодательства.

Для исследования динамики тенденций важно рассматривать темпы роста налогов, которые рассчитаны как отношение налоговых поступлений в 2014г. к поступлениям в 2011г. Темпы роста региональных налогов в Кемеровской области – 113,8%, в Новосибирской и Омской областях – 126,2% и 127,1% соответственно, то есть прирост в среднем в год составляет от трех до 70 семи процентов. Наибольший темп роста поступлений за 4 года по налогу на имущество организаций зафиксирован в Новосибирской области, а по транспортному налогу – в Омской области.

Темпы роста федеральных налогов за аналогичный период следующие: в Кемеровской области – 88,2%, в Новосибирской области – 113,5%, в Омской области – 141,9%, то есть они весьма неодинаковые. Так, в Кемеровской области поступления налога на прибыль организаций снизились почти в 2 раза, в Новосибирской области темп роста был незначительным – на 7,7%, наибольший темп роста налога на прибыль организаций зафиксирован в Омской области.

Поступления налогов необходимо анализировать с учетом имеющейся задолженности по налогам, пеням и санкциям, которая ежегодно не снижается, а растет [6]. Доля недоимки в общей сумме задолженности по налоговым обязательствам за исследуемый период составляет более 60%. Например, в Новосибирской области задолженность по региональным налогам больше, чем в других субъектах СФО, при этом основная задолженность числится за физическими лицами, что является следствием несоблюдения отдельными гражданами налогового законодательства и слабым уровнем налогового администрирования.

Итак, анализ тенденций налоговых поступлений позволяет сделать вывод о линейном характере роста основных налоговых поступлений, что важно учитывать при разработке прогнозных расчетов.

В настоящее время отсутствуют апробированные методики долгосрочного прогнозирования налоговых платежей, поступающих в региональные и местные бюджеты, хотя необходимость их разработки совершенно очевидна. В качестве подготовительного этапа к прогнозным расчетам является анализ фактических поступлений, задолженности по налогам, изучение их причин, чтобы формировать предложения по совершенствованию налогового законодательства.

Использованные источники:

1. Бабленкова И.И., Кирина Л.С., Карпова Г.Н., Горохова Н.А. Прогнозирование и планирование в налогообложении. М.: Экономика, 2009. 351с.
2. Бюджетный кодекс РФ. [Электронный ресурс]: [от 31 июля 1998 г. № 145-

- ФЗ (ред. от 15.02.2016)] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
3. Законы Кемеровской области «Об исполнении областного бюджета за 2011,2012,2013,2014гг.» [Электронный ресурс]: [от 21 февраля 2016 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
4. Законы Новосибирской области «Об исполнении областного бюджета за 2011,2012,2013,2014гг.» [Электронный ресурс]: [от 21 февраля 2016 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
5. Законы Омской области «Об исполнении областного бюджета за 2011,2012,2013,2014гг.» [Электронный ресурс]: [от 21 февраля 2016 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
6. Отчеты по форме №4-НМ за 2011, 2012, 2013, 2014гг. URL: [www.nalog.ru/rn77/search/?text=\(4-нм\)](http://www.nalog.ru/rn77/search/?text=(4-нм)) (дата обращения 20.02.2016).

*Шкиря А.В.
магистрант*

*факультет Технологического менеджмента и инноваций
кафедра Экономики и стратегического менеджмента*

*Герасимова А.Ю., к.пед.н.
научный руководитель, доцент*

*кафедра социальных и гуманитарных наук
Университет ИТМО*

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Искусство общения, знание психологических особенностей, умение строить отношения с людьми, находить подход к ним крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает ведение переговоров. Это умение лежит в основе жизненного и профессионального успеха. Залог успеха любых начинаний делового человека, а в особенности дипломата, - создание климата сотрудничества, доверия и уважения.

Под национальным стилем имеются в виду наиболее распространенные особенности мышления, восприятия, поведения, которые не являются обязательными чертами, характерными для всех представителей страны, а только типичными для них [1].

Американский стиль ведения переговоров отличается достаточно высоким профессионализмом. В американской делегации редко можно встретить человека, некомпетентного в тех вопросах, по которым ведутся переговоры. При этом по сравнению с представителями других стран члены американской делегации относительно самостоятельны в принятии решений. При решении проблемы они стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали, связанные с реализацией договоренностей. Для них характерны открытость, энергичность и дружелюбие. Таким партнерам импонирует не слишком официальная атмосфера ведения переговоров.

Английский стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется

тем, что английские партнеры вопросам подготовки уделяют очень мало времени. Они подходят к таким переговорам с большой долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера на самих переговорах и может быть найдено наилучшее решение. При этом они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположной стороны. Английским партнерам свойственны прагматический подход к делу, эмпиризм. Традиционным для них является умение избегать острых углов. Англичане особое внимание на коммерческих переговорах уделяют длительности периода контактов с партнерами [5].

Французский стиль ведения коммерческих переговоров отличается тем, что французские коммерсанты стараются избегать официальных обсуждений конкретных вопросов «один на один». На переговорах французские партнеры очень следят за тем, чтобы сохранить свою независимость. Однако их поведение может кардинальным образом измениться в зависимости от того, с кем они имеют дело.

Немецкий стиль ведения коммерческих переговоров в отличие от французского характеризуется большей сухостью и педантичностью. Кроме того, немецкие партнеры всегда очень расчетливы. Они вступают в переговоры только тогда, когда уверены в возможности нахождения решения. Немцы как деловые партнеры всегда очень аккуратны и щепетильны. Если вы сомневаетесь в том, что сможете соблюсти все условия договоренности с ними, лучше заранее отказаться от своих предложений.

Японский стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется тем, что японские представители, когда им делают большие уступки, отвечают тем же. На любых переговорах с ними угрозы дают очень малую эффективность, хотя сами японцы на переговорах с более слабыми партнерами могут использовать угрозы как приём давления. У японцев существует особая система принятия решений, суть которой состоит в том, что в обсуждение проблемы, ее рассмотрение и согласование вовлекается большой круг лиц — от руководителя фирмы до рядового сотрудника, на что уходит немало времени. На этой же стадии определяются конкретные пути выполнения решений. Поэтому решения японской стороны всегда реализуемы и эффективны.

Стиль ведения переговоров южнокорейскими бизнесменами в отличие от стиля японских предпринимателей характеризуется прежде всего тем, что они предпочитают «брать быка за рога» сразу после того, как установлено взаимопонимание. Они не любят общих рассуждений и готовы обсуждать возможность партнерства при наличии реальной и детально разработанной программы. На переговорах представители Южной Кореи всегда стремятся к логической последовательности и четким взаимосвязям. Они более всего склонны к простоте и очень не любят абстрактных рассуждений. И сами корейцы четко излагают свои предложения и пути их конкретной реализации.

Китайский стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется

четким разграничением отдельных этапов: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап. На начальном этапе большое внимание уделяется внешнему виду партнеров и манере их поведения. На основе этого делаются попытки определить статус каждого участника. Переговоры с китайскими партнерами включают технический и коммерческий этапы. На первом этапе успех переговоров зависит от того, насколько удастся убедить партнера в преимуществах сотрудничества с вами. Поэтому в состав участников переговоров необходимо включать высококвалифицированных специалистов, способных на месте решать сложные технические вопросы, а также хорошего переводчика, знающего специфические термины вашего дела. Затем начинается коммерческий этап переговоров.

Арабский стиль ведения коммерческих переговоров предполагает установление доверия между партнерами. Для бизнесменов арабских стран Персидского залива характерны чувство собственного достоинства, уважение и корректное отношение к своим коллегам. Перед тем как сообщить мнение по тому или иному вопросу, они предпочитают демонстративно посоветоваться и выразить коллективную точку зрения, а не выпячивать свою роль в принятии решений.

Российский стиль ведения коммерческих переговоров сейчас представляет весьма большой интерес для зарубежных предпринимателей, поскольку за последние годы контакты между ними и нашими бизнесменами резко расширились во всех областях и будут расширяться в будущем. При решении проблем на переговорах российские бизнесмены предпочитают действовать осторожно, не рисковать. В случае, если есть выбор между более и менее рискованными вариантами решения, наверняка будет выбран второй вариант. Боязнь риска влечет за собой ограничение инициативы [2].

Несомненно, что переговоры – это неотъемлемая часть деловых контактов. И их успех зависит не только от хорошего знания предмета обсуждения, но и от владения техникой ведения переговоров, которая вряд ли может быть представлена в виде некоего исчерпывающего набора готовых рецептов. Чтобы грамотно и уверенно вести переговоры, важно понимать, в чем состоит их специфика, какие цели ставят перед собой участники, какова общая модель переговорного процесса [3].

Вступая в переговоры, участники могут использовать различные стратегии их ведения. Выбор той или иной стратегии зависит от ситуации, в которой ведутся переговоры, готовности сторон реализовать интересы друг друга, понимания успеха переговоров их участниками [4].

Использованные источники:

1. Герасимова А.Ю., Конфликтологическая компетентность как фактор формирования толерантности менеджеров //В сборнике: Формирование электронной культуры в процессе непрерывного образования: проблемы и перспективы Сборник научных трудов участников Международной

- междисциплинарной конференции. Санкт-Петербург, 2015. С. 59-63.
2. Герасимова А.Ю., Проблемы адаптации будущих менеджеров к профессиональной деятельности//В сборнике: «НОВАЯ ЭКОНОМИКА» И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общ. ред. А.В. Яковлевой. Санкт-Петербург, 2016. С. 186-190.
3. Герасимова А.Ю., Социум как социальная реальность и система: проблемы управления и самоорганизации//Экономика и социум. 2015. № 2-1 (15). С. 1273-1278.
4. Калабин А.Ю., Кутузов И.В., О возможностях и специфике выявления неискренности, лжи и обмана при ведении переговоров с иностранным партнером//Вестник Концерна ПВО Алмаз-Антей. 2012. № 2. С. 100-106.
5. Кузьмина В.М., Поддубный А.В. Особенности межкультурного взаимодействия при ведении деловых переговоров в Великобритании // В сборнике: Прикладная лингвистика сегодня и завтра: актуальные проблемы Материалы V Межвузовского студенческого форума по прикладной лингвистике. Ответственный редактор Е.И. Абрамов. 2014. С. 136-138.

Шульга В.
бухгалтер
ООО «Битл»

России, г. Ставрополь

МЕСТО УСЛУГ АГРОТУРИЗМА В ОБЩЕЙ КЛАССИФИКАЦИИ ТУРИСТСКОГО СЕРВИСА

Аннотация. В статье представлена классификация видов туризма, рассмотрены особенности и тенденции развития аграрного туризма

Ключевые слова: туризм, активный отдых, туристическая отрасль, агротуризм, сельская местность.

За последние полвека индустрия туризма, по доходности, вышла на лидирующие позиции. Так, ряд стран, при отсутствии развитых отраслей промышленности и сельского хозяйства основное внимание уделяли развитию отраслей социально-культурной ориентации и сферы услуг, достигнув при этом достаточно высоких показателей.

В настоящее время понятие «туризм» включает в себя разнообразную классификацию, сформированную на различных основаниях, таких как: (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация туризма

Виды классификации	Подвиды классификации
По цели путешествия	<ul style="list-style-type: none"> – рекреационный туризм, – деловой туризм, – лечебный, – развлекательный, – учебный, – приключенческий,

	<ul style="list-style-type: none"> – этнотуризм, – событийный.
По национальной принадлежности	<ul style="list-style-type: none"> – международный, – национальный.
По числу участников	<ul style="list-style-type: none"> – индивидуальный, – групповой, – семейный.
По территориальной направленности	<ul style="list-style-type: none"> – горный, – водный, – морской, – городской, – сельский, – экологический.
По виду туристического маршрута	<ul style="list-style-type: none"> – автомобильный, – пешеходный, – лыжный, – велосипедный, – конный, – комбинированный
По степени организации	<ul style="list-style-type: none"> – организованный, – неорганизованный.
По степени активности	<ul style="list-style-type: none"> – активный, – пассивный.

Как видно из таблицы, туризм является весьма многогранным явлением и, безусловно, не ограничивается только «морскими путешествиями». Более того, на сегодняшний момент при развитии индустрии туризма необходимо прибегать к совершенно новым подходам. Так, развитие туризма сегодня должно быть направлено на разработку и осуществление крупных туристических проектов, выявление и освоение новых туристских территорий и туристских центров, что не возможно без привлечения дополнительных инвестиций в туристическую индустрию.

Кроме этого, туризм, как любой другой процесс видоизменяется во времени, так на смену групповым и массовым путешествиям приходит другой подход – индивидуализации туристического продукта, который отличается более содержательным характером путешествий.

Итак, новый характер спроса, сложившийся, на сегодняшний день, на туристическом рынке, дает возможность развивать туристическую индустрию любой стране не зависимо от ее природных «богатств» и территориально-климатических особенностей. Но для этого туристический бизнес должен соответствовать определенным требованиям, а именно:

- выявлять новые направления (сектора) туриндустрии,
- формировать новые способы организации туристической отрасли,
- разрабатывать новые виды туристических продуктов.

Проанализировав мировые тенденции развития туристической отрасли

за последние 10 лет, можно сделать вывод, что сельский туризм или агротуризм полностью соответствует всем вышеперечисленным требованиям.

Так, последнее десятилетие сельские туристические направления становятся все популярнее, а аграрный туристический бизнес ежегодно фиксирует увеличение объемов дохода, привлекая тем самым все большее количество бизнесменов в эту сферу деятельности.

В целом под агротуризмом, понимается вид деятельности, организуемый в сельской местности, при котором формируются и предоставляются для приезжих гостей комплексные услуги по проживанию, отдыху, питанию, экскурсионному обслуживанию, организации досуга и спортивных мероприятий, занятиям активными видами туризма, организации рыбалки, охоты, приобретению знаний и навыков.

На основании данного определения, обозначим основные тенденции, благоприятно влияющие на развитие сельского туризма (рисунок 1).



Рисунок 1 – Формирование туристических потоков в агротуризме

С учетом рассмотренных тенденций, благоприятно влияющих на развитие сельского туризма можно выявить основные компоненты формирующие туристическое направление в сельской местности:

1. Неординарный набор услуг (с учетом индивидуальных особенностей);
2. Гибкая ценовая политика (в зависимости от возможностей клиента);
3. Преобладание естественного начала;
4. Неповторимость местного колорита.

Таким образом, аграрный туризм сегодня, это активно развивающееся направление туристической индустрии, имеющее все возможности занять одно из лидирующих положений в сфере туристического сервиса.

Сельский туризм может способствовать возрождению сел и деревень, сохранению культурного наследия страны, снижению демографического и социального спада в сельских территориях. Однако на федеральном и региональном уровне сельский туризм разграничен от других видов

предпринимательской деятельности, отсутствует законодательная база и единые стандарты в данном направлении деятельности.

Государственная поддержка предпринимательских структур, занимающихся сельским туризмом, осуществляется только в отдельных регионах, что не позволяет сельскому туризму стать массовым явлением. В нашей стране сельский туризм наиболее активно развивается в таких регионах, как Алтай, Краснодарский край, Карелия, Калининградская, Ленинградская и Псковская области.

Развитие агротуристического сектора в Ставропольском крае может стать важной точкой роста региона. Важнейшим результатом развития экоагротуризма в Ставропольском крае должен стать социокультурный и духовный эффект в результате активизации местных творческих ресурсов, повышение самооценки местных сообществ, появление позитивной социальной перспективы.

Использованные источники:

1. Agribusiness development in modern conditions /Ermakova N.Yu., Kostyuchenko T.N., Eremenko N.V., Sidorova D.V., Tsymbalenko Yu.V., Vaitsekhovskaya S.S., Pupylnina E.G., Kozel I.V., Vorobeva N.V., Gracheva D.O., Baicheroва A.R., Cheremnykh M.B., Ermakova A.N. et al. Ставрополь, 2015.
2. Еременко Н. В, Сидорова Д. В., Орел Ю. В. Historical and geographical region investment potential Stavropol RS // Научные труды SWold. 2015. Т. 18, № 1 (38). С. 69–71.
3. Ермакова Н.Ю., Бочарова В.Н Особенности планирования деятельности гостиничных предприятий // В сборнике: Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика Материалы III международной научно-практической конференции . ФГБОУ ВПО "Финансовый университет при правительстве Российской Федерации", Издательство «Научные технологии»; Под научной редакцией Ряховской А.Н., Миндлина Ю.Б., Шедько Ю.Н. . 2014. С. 66-70
4. Ермакова Н.Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса // В сборнике: Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства Международная научно-практическая конференция. 2009. С. 83-86.
5. Суховская Д. Н. Перспективы развития аграрного туризма в Ставропольском крае // Молодой ученый. — 2013. — №2. — С. 185-187.
6. Становление и развитие международного туризма в России / Д. В. Сидорова, М. Б. Черемных, Ю. В. Орел, Н. В. Еременко // Развитие предпринимательства: новые горизонты : сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф., посвященной Дню российского предпринимательства, 85-летию СтГАУ, 70-летию победы в ВОВ / СтГАУ. Ставрополь, 2015. С. 168–173.

*Щерба Н. Д.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

МСФО И МАЛЫЙ БИЗЕНЕС РОССИИ

Аннотация: Рассматривается вопрос применения МСФО малыми и средними предприятиями в России.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, международный стандарт финансовой отчетности, малый бизнес.

Abstract: Discusses the application of IFRS in small and medium-sized enterprises in Russia.

Keywords: small and medium enterprises, the international financial reporting standard, small business.

В последние десятилетия малый бизнес стал активно внедряться в инновационный процесс. Кроме того, малый бизнес способствует формированию среднего класса, составляющего в мировой хозяйственной системе значительную долю экономически активного населения. Именно с развитием функций малого и среднего бизнеса связано возрастание его роли в экономике ведущих западных стран [6].

В России к малым предприятиям, согласно законодательству, относят коммерческие компании, предпринимателей, потребительские кооперативы и фермерские хозяйства.

На 2016 год были частично пересмотрены критерии отнесения предприятий к малому бизнесу, и с 1 августа 2016 года вступит в силу еще одно изменение (Постановление Правительства РФ №265 от 04.04.2016), что наглядно видно из приведенной таблицы 1.

Таблица 1- Критерии признания предприятий малыми

Показатели	2015 год	с 1 января по 31 июля 2016 года	с 1 августа 2016 года
Среднесписочная численность сотрудников: - микропредприятия - малые предприятия	Не более 15 человек Не более 100 человек	Не более 15 человек Не более 100 человек	Не более 15 человек Не более 100 человек
Выручка от реализации товаров (работ, услуг): - микропредприятия - малые предприятия	Не более 60 млн.руб. Не более 400 млн.руб.	Не более 120 млн.руб. Не более 800 млн.руб.	—
Доходы по всем видам деятельности	—	—	

(правила расчета по НК РФ): - микропредприятия - малые предприятия			Не более 120 млн.руб. Не более 800 млн.руб.
Доля участия других компаний	25 % (до 30 июня 2015)	Максимум 49 %, 25 % для государства, общественных и религиозных организаций	Максимум 49 %, 25 % для государства, общественных и религиозных организаций
Период, в течение которого компания, превысившая лимиты по выручке и численности работников, все равно считается малым или микропредприятием.	2 года, следующих один за другим	3 года, следующих один за другим	3 года, следующих один за другим

Следует отметить, что критерии отнесения предприятий к малым в российском законодательстве отличаются от критериев в международных стандартах. В России акцент сделан на предельные значения выручки (доходов), структуру уставного капитала, среднюю численность работников.

В международной практике, согласно МСФО какое-либо предприятие относят к числу малых и средних по критерию публичности, определяя их как непубличные организации, то есть организации, которые не являются общественно значимыми и публикуют финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей (владельцев не участвующих в управлении, существующих и потенциальных кредиторов, кредитно-рейтинговых агентств) [8].

В специальных стандартах МСФО для малых и средних предприятий (IFRS for SMEs), созданных с целью снижения затрат при подготовке финансовой отчетности, данное определение носит скорее информационный характер для национального законодательства каждой страны, акцентирует внимание на том, какие компании не вправе руководствоваться им [1].

По сравнению с полной версией МСФО, стандарт для предприятий малого бизнеса (IFRS for SMEs) предусматривает ряд упрощений:

1) Финансовые инструменты: в качестве метода оценки финансовых инструментов принимают первоначальную стоимость за вычетом амортизации, в некоторых случаях также справедливую стоимость.

2) Нематериальные активы: деловая репутация и другие нематериальные активы, срок полезного использования которых невозможно оценить, должны амортизироваться в течение 10 лет.

3) Учет инвестиций в ассоциированные и совместно контролируемые компании: допускается вести учет вложений по

первоначальной стоимости, по методу долевого участия и по справедливой стоимости.

4) Затраты по займам и на разработки: всегда относятся на расходы периода.

5) Государственные гранты: всегда признаются в качестве дохода.

6) Пересмотр остаточной стоимости, срока полезного использования, ликвидационной стоимости и метода начисления амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов: пересмотр допустим лишь в случае существенных изменений условий эксплуатации объекта.

7) Инвестиционная недвижимость: в случае, если учет инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости предполагает значительные затраты, то стандартом установлена возможность учета инвестиционной собственности в составе основных средств по первоначальной стоимости за минусом накопленной амортизации.

8) Требования к представлению информации: можно не представлять отчет о финансовом положении на начальную дату самого раннего сравнительного периода, если компания ретроспективно пересматривает статьи финансовой отчетности. Также существует возможность представлять совместный отчет о совокупных доходах и нераспределенной прибыли, в случае, если единственными причинами изменения капитала были прибыль или убыток отчетного периода, выплата дивидендов, исправление ошибок прошлого периода или изменения в учетной политике.

Несмотря на то, что стандарт обладает определенными преимуществами, еще рано говорить об актуальности его применения в России. Большая часть компаний, которые применяют в России стандарты МСФО, выступают в роли публичных, или же являются дочерними предприятиями иностранных компаний. Публичные предприятия не попадают под требования стандарта IFRS for SMEs, а дочерним предприятиям иностранных компаний целесообразнее вести полный учет по МСФО во избежание последующей корректировки данных в процессе составления консолидированной отчетности.

В развивающихся странах тенденция принятия МСФО обусловлена в значительной степени проводимыми реформами. Россия проводит масштабные реформы бухгалтерского учета и отчетности. Итогом проводимой реформы, в том числе должен стать переход на МСФО [7].

Для внедрения МСФО для малых и средних предприятий в российскую действительность, необходимо постепенное, продуманное и апробированное преобразование отечественной нормативно-правовой базы по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности малых и средних предприятий [6].

Эти преобразования, несомненно, повлекут значительные затраты. Так же существует проблема нехватки квалифицированных специалистов в

области применения МСФО. При поэтапном внедрении МСФО в отечественную практику учета, следует помнить об особенностях ведения бухгалтерского учета в России и уровне экономического развития страны. Простое копирование западных стандартов не приведет к реформированию национальной системы учета, а лишь усугубит ее неэффективность [5].

Таким образом, определенное сближение российских стандартов учета и МСФО в отношении малого бизнеса должно послужить толчком для развития бухгалтерского учета и малого бизнеса в целом, тем не менее, на сегодняшний день нет острой необходимости заставлять малые и средние предприятия переходить на МСФО в обязательном порядке.

Использованные источники:

1. Амирбекян Л.Р. Перспективы внедрения МСФО для субъектов малого бизнеса в РФ // Современные научные исследования и инновации.- 2014. №11 [Электронный ресурс]. URL:<http://web.snauka.ru/issues/2014/11/38893>.
2. Васильева А.С. Особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области в современных условиях // Современные технологии управления.- 2015.- № 3(51).- С. 16-22.
3. Васильева А.С. Современные особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области // Финансовая аналитика: проблемы и решения.- 2013.- № 22.- С. 23-30.
4. Высоцкая Т.Р. Совершенствование механизма управления развитием малого и среднего предпринимательства Архангельской области // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2015.- №4 (17).- С.110-114.
5. Высоцкая Т.Р. К вопросу применения МСФО предприятиями малого и среднего бизнеса в России // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2016.- № 3(25).- С. 59-62.
6. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса со вступлением России в ВТО // Налоговая политика и практика.- 2013.- № 9-1 (129).- С. 38-43.
7. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
8. IFRS for SMEs, Section 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifrs.org.ua/wp-content/uploads/2013/06/MSFO-dlya-predpriyatij-MSB.pdf>

*Щипцова А.В.
студент 4 курса
Абаева Н.П., к.э.н.
профессор*

*ФГБОУ ВПО Ульяновский государственный
Технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНОГО ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПО КРИТЕРИЮ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА И ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА

Аннотация: Управление привлечением долгосрочного заемного капитала является актуальным вопросом при кризисных условиях экономики. В данной статье обосновывается эффективность привлечения долгосрочного банковского кредита на основе показателей средневзвешенной стоимости капитала и эффекта финансового левериджа.

Ключевые слова: долгосрочный банковский кредит, кредитоспособность, грант-элемент, эффект финансового левериджа, средневзвешенная стоимость капитала.

В современных условиях хозяйствования предприятий, к каким бы отраслям экономики они не относились, всегда существует необходимость в использовании заемных средств, учитывая, что базой любого бизнеса является собственный капитал. Заемный капитал, которым пользуется компания, есть в совокупности величина её финансовых обязательств. Обеспечение предприятия финансовыми ресурсами в виде долгосрочных источников является острой проблемой. Подбор источника долгового финансирования и планирование его привлечения определяют основные механизмы и принципы организации движения финансов предприятия. Эффективность и гибкость управления формированием долгосрочного заемного капитала способствуют оптимальному существованию предприятия.

Основной целью долгосрочного кредитования в России является приобретение недвижимости, оборудования, финансирование инвестиционных проектов. Долгосрочное кредитование предприятий является основным способом финансового инвестирования.

Долгосрочная политика, в плане привлечения банковского кредита, является важнейшей частью общей политики привлечения заемных средств, которая делает конкретными условия привлечения, использования и обслуживания банковского кредита. Ниже описаны этапы разработки политики привлечения банковского кредита. [1]

Первым этапом является определение целей использования банковского кредита, который необходимо привлечь.



Рисунок 1 – Главные этапы управления привлечением банковского кредита

Предприятию необходимо закупить новое оборудование на сумму 1 150 000 руб., тем самым реализуя стратегию модернизации. Поэтому можно воспользоваться банковским кредитом.

Второй этап - оценка собственной кредитоспособности. Исходя из практики современных банков, оценка уровня кредитоспособности заемщик ов при дифференциации условий их кредитования соответствует одному из двух основных критериев: на каком уровне находится финансовое состояние предприятия, и каков характер погашения предприятием предыдущих кредитов. Уровень финансового состояния предприятия оценивается системой финансовых коэффициентов, таких как: коэффициенты платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности. Результаты оценки кредитоспособности отражаются в соответствующем кредитном рейтинге (группы кредитного риска), в соответствии с которым дифференцируются условия кредитования. Например, методика банка А представляет собой следующую систему.[2]

Таблица 1 – Критерии количественной оценки финансового состояния организации-заемщика

Наименование показателя	Значение показателя по категориям		
	1 категория	2 категория	3 категория
Нормативное значение показателей			
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,5 и выше	0,8-1,5	менее 0,8
4. Коэффициент наличия собственных средств: - кроме торговых организаций и лизинговых организаций; - для торговых организаций и лизинговых компаний	0,4 и выше 0,25 и выше	0,25-0,4 0,15-0,25	менее 0,25 менее 0,15
5. Рентабельность продаж	0,1 и выше	менее 0,1	Нерентабельные

Рассчитаем рейтинговое число S для определения класса заемщика с учетом категорий по следующей формуле:

$$S = 0,11 \times \text{Кат. К1} + 0,05 \times \text{Кат. К2} + 0,42 \times \text{Кат. К3} + 0,21 \times \text{Кат. К4} + 0,21 \times \text{Кат. К5} \quad (1)$$

где S – рейтинговое число,

Кат.К1,К2 и т.д. – категория коэффициента по таблице 1. [2]

$$S_{2013} = 0,11 \times 3 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 1 = 1,22$$

$$S_{2014} = 0,11 \times 3 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 1 = 1,22$$

Согласно классификации: $S = 1$ или $1,05$ – организация относится к первой группе кредитоспособности; $1,05 < S < 2,42$ – предприятие относится ко второй группе; $S \geq 2,42$ – соответствует третьей группе. По результатам оценки предприятие относится ко второй группе кредитоспособности

Третьим этапом является выбор необходимых видов привлекаемого банковского кредита.

Данный этап определяется в основном следующими условиями:

- 1) цели использования кредита;
- 2) период использования привлекаемых заемных средств;
- 3) определенность сроков начала и конца использования привлекаемых средств;
- 4) возможности обеспечения привлекаемого кредита.[1]

С учетом зависимости от данных условий проводится оценка банков по привлекательности их кредитной политики, а также рейтингу банка.

Таблица 2- Сравнительная характеристика банковских продуктов

Критерий	Банк А		Банк Б		Банк В
	А1	А2	Б1	Б2	В1
Предельный размер кредита	От 300 тыс. руб.	От 500 тыс. руб.	От 1000 тыс. руб.	От 1000 тыс. руб.	До 100 000 тыс. руб.
Уровень кредитной ставки	От 14,97%	От 14,82%	От 15,25%	От 15,17%	От 15,14%
Форма обеспечения кредита	Поручительство физического или юридического лица, залог приобретаемого оборудования	Залог имеющегося имущества, поручительство физически или юридически их лиц	Транспорт (легковой, грузовой, строительная техника и пр.); оборудование (торговое, производственное, и пр.); недвижимость; участки; поручительство собственников	Залог приобретаемого имущества, поручительство собственников бизнеса	Автотранспорт; товары в обороте; недвижимость; производственное и торговое оборудование; приобретаемое оборудование; предоставление поручительства
Страхование	Обязательно	Обязательно	Обязательно	Обязательно	Обязательно
Порядок погашения кредита	Погашение основного долга - ежемесячно равными долями или по индивидуальному графику, погашение процентов по кредиту ежемесячно.	Погашение основного долга по кредиту - ежемесячно равными долями или по индивидуальному графику, погашение процентов по кредиту ежемесячно.	Ежемесячно, равными платежами (аннуитет); погашение основного долга ежемесячно равными долями, проценты - ежемесячно.	Ежемесячно, равными платежами (аннуитет); погашение основного долга ежемесячно равными долями, проценты - ежемесячно; график с учетом сезонности бизнеса).	Ежемесячно равными платежами; индивидуальный график с учетом сезонности бизнеса; возможна отсрочка по основному долгу не более 6 месяцев.
Максимальный срок кредитования	До 60 месяцев	До 60 месяцев	До 120 месяцев	До 60 месяцев	До 60 месяцев

Исходя из рассмотренных условий банковских продуктов по

долгосрочному кредитованию юридических лиц, можно предположить, что наиболее выгодное обслуживание предприятие получит в банке А, в связи с выгодной базовой процентной ставкой по продукту А2.

Следующим, четвертым этапом является изучение, а также оценка условий банковского кредитования исходя из видов кредитов. Для того, чтобы оценить условия процесса банковского кредитования в разрезе видов кредитов рассчитывается специальный показатель — «грант-элемент», который позволяет сравнивать стоимость привлечения кредита на различных условиях анализируемых коммерческих банков со средними условиями на финансовом рынке. По данной причине значения грант-элемента могут иметь как положительную, так и отрицательную величину. Разделяя значения грант-элемента можно оценить насколько эффективны условия привлечения предприятием финансового кредита в соответствии с предложениями отдельных коммерческих банков.

Расчет данного показателя представлен в следующей формуле:

$$ГЭ = 100 - \sum_{t=1}^n \frac{ПР+ОД}{БК \times (1+i)^n} \times 100, \quad (2)$$

где ГЭ – грант-элемент, в %;

ПР – сумма процента, которая выплачивается в определенном интервале (n) кредитного периода;

ОД – сумма амортизируемого основного долга в определенном интервале (n) кредитного периода;

БК – общая сумма банковского кредита, привлекаемого предприятием;

i – средняя ставка процента по аналогичным кредитным инструментам, сложившаяся на финансовом рынке;

n – конкретный интервал кредитного периода, где осуществляется платеж средств коммерческому банку;

t – общая продолжительность кредитного периода, выраженная числом входящих в него интервалов.[1]

Ниже представлен расчет данного показателя по всем кредитным продуктам, с учетом периода кредитования, равного 2 годам.

$$ГЭ_1 = 100 - \sum_{t=1}^2 \frac{15420 + 47916,6}{1150000 \times (1 + 0,17)^2} \times 100 = -4,76\%$$

$$ГЭ_2 = 100 - \sum_{t=1}^2 \frac{15255 + 47916,6}{1150000 \times (1 + 0,17)^2} \times 100 = -4,49\%$$

$$ГЭ_3 = 100 - \sum_{t=1}^2 \frac{15729 + 47916,6}{1150000 \times (1 + 0,17)^2} \times 100 = -5,28\%$$

$$ГЭ_4 = 100 - \sum_{t=1}^2 \frac{15640,6 + 47916,6}{1150000 \times (1 + 0,17)^2} \times 100 = -5,13\%$$

$$\Gamma\mathcal{E}_5 = 100 - \sum_{t=1}^2 \frac{15607,5 + 47916,6}{1150000 \times (1 + 0,17)^2} \times 100 = -5,07\%$$

Все рассчитанные показатели «грант-элемента» получились отрицательны. Это означает, что условия кредитования являются невыгодными по схеме ежемесячных выплат как суммы процентов, так и суммы основного долга. Для предприятия наиболее выгодной схемой является погашение высоких процентов в конце кредитного периода вместе с основной суммой долга. Таким образом, значение «грант-элемента» по второму кредитному продукту показал наименьшую невыгодность, по сравнению с остальными предложениями банков, учитывая среднюю ставку по кредитованию юридических лиц, равную 17%. При составлении договора по банковскому кредитованию необходимо пересмотреть условия порядка погашения кредита для повышения эффективности его использования. Для предприятия схема выплаты под конец года является более выгодной, чем ежемесячная выплата суммы процентов и суммы основного долга. Это может доказать значение «грант-элемента»:

$$\begin{aligned} \Gamma\mathcal{E}_1 &= 100 - \left(\frac{292894,18}{1150000 \times (1 + 0,17)} + \frac{1223223,55}{1150000 \times (1 + 0,17)^2} \right) \times 100\% \\ &= 0,53\% \end{aligned}$$

Положительное значение «грант-элемента» показывает, что данные условия кредитования более выгодные по сравнению со среднерыночными условиями.

На пятом этапе производится «выравнивание» кредитных условий при заключении кредитного договора с банком. Данный термин характеризует процесс сопоставления условий конкретного кредитного договора со средними условиями на финансовом рынке по покупке и продаже кредитных инструментов. Здесь используется такой показатель, как эффект финансового левериджа и соблюдаются такой критерий как:

1) уровень кредитной ставки по долгосрочному банковскому кредиту должен быть ниже коэффициента рентабельности активов, иначе эффект финансового левериджа будет иметь отрицательное значение.

$$\text{ЭФЛ} = (1 - t) \times (ROA - r) \times \frac{ЗК}{СК}, \quad (3)$$

где ЭФЛ – эффект финансового левериджа, в %;

t – ставка налога на прибыль, десятичная дробь;

ROA – рентабельность активов по ЕВІТ, в %;

r – ставка процента по заемному капиталу, в %;

ЗК – величина заемного капитала, в тыс. руб.;

СК – величина собственного капитала, в тыс. руб. [3, с. 167].

$$\text{ЭФР}_{2014} = (1 - 0,20) \times \left(\left(\frac{2630}{89447} \times 100\% \right) - 19\% \right) \times \frac{19591}{70188} = -3,6\%$$

Отрицательное значение дифференциала финансового рычага обусловлено превышением ставки процента по заемному капиталу над рентабельностью активов. Низкая рентабельность обусловлена недостаточной величиной операционной прибыли. Оптимальное значение ЭФЛ должно быть равно 30-50% от рентабельности активов при положительном дифференциале. Рентабельность активов можно повысить путем роста операционной прибыли, за счет расширения ассортимента производимой продукции и увеличения рынков сбыта готовой продукции. Также снижение активов за счет погашения дебиторской задолженности значительно повлияет на данный показатель. Тем самым при проведении мероприятий и привлечении кредита, рентабельность активов увеличится до 30%, что обеспечит положительное значение ЭФЛ, а привлечение кредита, увеличит эффект финансового левириджа за счет роста значения коэффициента финансового рычага.

Тем самым эффект финансового левириджа составит:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - 0,20) \times (30 - 19) \times \frac{20730}{70188} = 2,6\%$$

При привлечении долгосрочного банковского кредита собственный капитал будет иметь прирост в 2,6%.

На седьмом этапе осуществляется организация контроля за текущим обслуживанием кредита, приобретенного в коммерческом банке. Текущее обслуживание банковского кредита представляет собой своевременную и полную оплату процентов по нему в соответствии с условиями заключенного кредитного договора. Данные платежи учитываются в разработанном предприятием платежном календаре и контролируются посредством мониторинга финансовой деятельности предприятия в текущем периоде.[1]

Последним восьмым этапом является обеспечение своевременной и полной амортизации суммы основного долга по кредиту. В зависимости от условий погашения, предусмотренных заключенным договором существует несколько способов амортизации суммы основного долга. В соответствии с этими требованиями (или по инициативе заемщика) на предприятиях может создаваться специальный фонд погашения кредита. По распланированному графику в него осуществляются платежи. Также происходит начисление депозитного процента на средства этого фонда, так как он хранится в коммерческом банке.[1]

Однако прежде чем взять долгосрочный кредит в банке, необходимо сравнить его эффективность с эффективностью лизинга приобретаемого оборудования. Для этого определяется целесообразность источника финансирования основных средств. Предприятие прогнозирует приобретение оборудования на сумму 1 138 850 руб., срок лизинга – 2 года, авансовый платеж лизингополучателя – 30% от стоимости оборудования, процентная

ставка по кредиту – 14,82%, срок кредита - 2 года. Для определения источника финансирования следует учитывать дисконтированный денежный поток по банковскому кредиту и дисконтированный денежный поток по финансовому лизингу.

$$\text{ДПК} = \left(\sum_{t=1}^n \frac{\text{ПК}(1-\text{НП})}{(1+i)^t} \right) + \frac{\text{СК}}{(1+i)^n}, \quad (4)$$

где ПК – платеж по кредиту,
 НП – налог на прибыль,
 i – ставка по кредиту,
 t – период погашения,
 СК – сумма кредита,
 n – общее число лет.

$$\text{ДПЛ} = \left(\sum_{t=1}^n \frac{\text{ЛП}(1-\text{НП})}{(1+i)^t} \right) + \text{АП}_л, \quad (5)$$

где ЛП – платеж по лизингу,
 НП – налог на прибыль,
 i – ставка по кредиту,
 t – период погашения,
 АП_л – сумма авансового платежа по лизингу,
 n – общее число лет [3, с.428].

Рассчитаем по вышеизложенным формулам стоимость погашения кредита и лизинга:

$$\begin{aligned} \text{ДПК} &= \frac{168777,57 (1 - 0,2)}{(1 + 0,1482)^1} + \frac{168777,57 (1 - 0,2)}{(1 + 0,1482)^2} + \frac{1138850}{(1 + 0,1482)^2} \\ &= 1\,083\,820 \text{ руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ДПЛ} &= \frac{398597,5 (1 - 0,2)}{(1 + 0,1482)^1} + \frac{398597,5 (1 - 0,2)}{(1 + 0,1482)^2} + 672233 \\ &= 1\,191\,820 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, стоимость лизинга превышает стоимость кредита на 108 000 руб. Поэтому для предприятия выгодным вариантом будет приобретение основных средств с помощью банковского кредита.

Несмотря на преимущество финансового лизинга в снижении налога на прибыль, затраты на транспортировку, монтаж, установку оборудования достаточно большие. Эффективность привлечения кредита и лизинга на основе таких показателей, как: эффект финансового левиреджа и средневзвешенной стоимости капитала.

$$\text{ЭФЛ}_л = (1 - 0,20) \times (30 - 18) \times \frac{20730}{70188} = 2,83\%$$

$$\text{ЭФЛ}_к = (1 - 0,20) \times (30 - 14,82) \times \frac{20741}{70188} = 3,58\%$$

Исходя из результатов расчетов мы можем сказать: эффект финансового

левериджа выше при привлечении кредита (3,58%), по сравнению с привлечением лизинга (2,83%).

Таблица 3 – Исходные данные для расчета средневзвешенной стоимости капитала

Источники финансирования	Цена источника финансирования, %	Удельный вес источника финансирования, доли единиц
Кредит	17,0	0,47
Обыкновенные акции	803,6	0,05
Лизинг	18,0	0,48

$$WACC_k = \sum_{i=1}^n C_i \times Y_i, \quad (6)$$

где C_i – стоимость конкретного элемента капитала,

Y_i – удельный вес конкретного элемента капитала в общей сумме. [3, с.323]

$$WACC_k = 0,47 \times 17 + 0,05 \times 803,6 = 48,17\%$$

$$WACC_l = 0,48 \times 18 + 0,05 \times 803,6 = 48,82\%$$

Таким образом, при привлечении кредита средневзвешенная стоимость капитала будет ниже на 0,65%, что указывает на выгодность привлечения по сравнению с остальными источниками финансирования.

Использованные источники:

1. Бланк, И. А. Управление привлечением банковского кредита / И. А. Бланк // Электронный журнал «Элитариум 2.0.» – 2013. / URL: http://www.elitarium.ru/privlechenie_bankovskogo_kredita/ (дата обращения 22.02.2016)
2. Никитина, Е. Развитие методики оценки кредитоспособности заемщика // Сборник Міжнародний збірник наукових праць відпов. ред. І.Б. Садовська. - Том. Випуск 1/ URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22709004> (дата обращения 15.02.2016)
3. Никитина, Н.В. Корпоративные финансы: учебное пособие / Н.В. Никитина, В.В. Янов. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 512 с.

*Щитнева Е.Ф.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. Для оценки и измерения эффективности предприятия используется понятие экономической эффективности. Данное понятие

характеризует результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходуемых на достижение этих результатов.

Ключевые слова: эффективность производства, планирование.

Annotation. Production efficiency is among the key categories of market economy, which is directly related to the achievement of the development goals of each enterprise in particular and society in General. To evaluate and measure the effectiveness of the enterprise used the concept of economic efficiency. This notion characterizes the efficiency of production and economic activity of the enterprise, which is determined by comparing the obtained results and costs spent on achieving those results.

Keywords: the efficiency of production, planning.

В настоящее время в условиях экономических санкций и политики импортозамещения необходимо наращивать производство отечественной сельскохозяйственной продукции. Но также важно, чтобы это увеличение было бы еще и экономически эффективным.

Эффективность производства – это соотношение экономического результата и затрат факторов производственного процесса. Для количественного определения экономической эффективности используется показатель эффективности, также это – результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам.

Экономически эффективным принято считать такой способ производства, при котором фирма не может увеличить выпуск продукции без увеличения расходов на ресурсы и одновременно не может обеспечить тот же объём выпуска, используя меньшее количество ресурсов одного типа и не увеличивая при этом затраты на другие ресурсы.

Термин «эффект» в переводе с латинского означает «результат». Значит, категория «эффективность» может интерпретироваться как «результативность». Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора.

Процесс деятельности предприятия совершается через объединение факторов, которые его определяют: средств труда (основные фонды), предметов труда (оборотные фонды), рабочей силы (трудовые ресурсы). Кроме этого, на работу влияет финансовое состояние предприятия, а также определённые организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Исходя из этого, можно дать такое определение эффективности: эффективность предприятия представляет собой комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных фондов, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов за определённый период времени.

Задача определения эффективности возникает в разных ситуациях, и его рациональное решение в конкретных случаях предусматривает применение тех или других подходов или методик.

Можно выделить следующие общие направления, по которым определяется эффективность.

1. Оценка эффективности производства с целью обеспечения оптимальной стратегии управления им. В границах этого направления исследуется, прежде всего, эффективность использования ресурсов предприятия.

2. Оценка эффективности предприятия с целью определения его, как потенциального объекта инвестирования. Такая оценка может производиться самим предприятием, потенциальным инвестором или заинтересованной организацией.

3. Оценка эффективности предприятия на макроуровне со стороны государства.

Планирование производства продукции - основной план предприятия, в котором устанавливаются задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражениях, предусматривается дальнейшее повышение качества. Для определения объема продукции в стоимостном выражении используются показатели реализуемой, товарной и валовой продукции. Главная задача плана производства продукции – доказать потенциальным партнерам и инвесторам, что предприятие будет в состоянии реально производить необходимое количество товаров в нужные сроки и с надлежащим качеством.

Использованные источники:

1. Дмитриев, С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6
2. Жирнов А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48
3. Жирнов А.В. Проблемы и пути совершенствования планирования деятельности сельскохозяйственных предприятий Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль молодых ученых в реализации национального проекта "Развитие АПК"» - Москва. – 2007. – С. 57-65
4. Жирнов А.В. Решение аграрного кризиса - создание крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск. – 2007. – С. 273-275
5. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48

6. Жирнов, А.В. Анализ реализации проекта "Развитие АПК" в Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 269-272
7. Жирнов, А.В. Анализ факторов, сдерживающих развитие сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Экономика и социум. – 2014. - № 3-1 (12). С. 640-643
8. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2015. - № 1. – с. 7-10 19
9. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262
10. Жирнов, А.В. Оценка эффективности планирования деятельности районных агропромышленных объединений в современных условиях (на примере Пензенской области) / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – Вып. № 5 (15). – 2005. – С. 110-113
11. Жирнов, А.В. Развитие специализации с учетом формирования оптимальной отраслевой структуры сельскохозяйственного производства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 276-279
12. Жирнов, А.В. Региональные аспекты инвестиционной политики в России / А.В. Жирнов, Г.В. Кувяткин, А.И. Майоров // Материалы 15-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов «Реформы в России и проблемы управления – 2000» Москва, 2000. – С. 188-189
13. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149
14. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - Минск: Тетра Систем, 2012. - 688 с
15. Экономика предприятия / под ред. Н.А. Сафронова. – М.: ЮРИСТЪ, 2014.

Шукин В.С
студент 3 курса
«Экономико-математический факультет»
Ульяновский государственный технический университет
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Статья посвящена проблеме вложений драгоценных металлов в современности. Так же рассматриваются сохранность и разновидность драгоценных металлов.

Ключевые слова: инвестирование; номинал; мировой рынок; стоимость; вложения.

Мировые рынки драгоценных металлов, и в первую очередь золота, являются одним из самых интересных объектов для инвестиций и профессиональных спекуляций: они обладают практически всеми качествами финансового инструмента [1].

Золото и платина – единственные металлы, которые встречаются в природе в чистом виде и для их получения не требуется дорогостоящий и трудоемкий металлургический процесс. Кроме того, драгметаллы чрезвычайно компактны, и транспортировка даже от весьма удаленного места добычи и производства до потребителя прибавляет к конечной цене реализации считанные проценты. Традиционно драгоценные металлы, в особенности золото, воспринимаются как символ стабильности и надежности. Поэтому нынешняя политическая обстановка в мире повышает инвестиционный спрос на драгоценные металлы [7].

Инвестировать в драгоценные металлы собственные средства можно несколькими способами:

- 1) купить ювелирные украшения из драгоценных металлов, как золота, серебра, реже платины и еще реже, но значительно дешевле платины – палладия;
 - 2) купить слитки из драгоценных металлов;
 - 3) купить инвестиционные монеты из золота и серебра;
 - 4) купить биржевые инструменты - опционы и фьючерсы;
 - 5) открыть обезличенные металлические счета в российских банках
- [4].

Вариантов инвестиций в драгметаллы несколько.

Тем, кто хочет почувствовать в своих руках тяжесть желтого металла, надо отправляться в банки, которые торгуют золотом навывнос. Это в первую очередь Сбербанк, предлагающий в ряде отделений слитки следующих номиналов: 1000, 500, 250, 100, 50, 20, 10 и 5 г. Также золотыми слитками торгуют в Банке Москвы, банке “Зенит”, в Ланта-банке, “УралСиб”, Номос-банке и Газпромбанке. Правда, операцию обратного выкупа проводят далеко не все банки. Все же предполагается, что инвестиции в настоящее золото должны быть долгосрочными, не на год и не на два [6].

Покупка серебра в инвестиционных целях менее распространена, хотя и его можно приобрести в виде нестандартных мерных слитков весом 1000, 500, 250 и 100 г, например, в том же Сбербанке. Впрочем, обычно инвестиции в серебро обретают вид столовых приборов.

Еще один металл, который часто рассматривают как инвестиционный, – платина. Платиновые слитки весом 10 и 50 г инвесторы также могут найти в Сбербанке. А вот слитков из палладия в этом банке найти не удастся. Достаточно широко представлены на открытом рынке золотые червонцы “Сеятель”, монета “Георгий Победоносец”, серии золотых монет “Знаки зодиака”, а также серебряный “Соболь”. На их номинал не стоит обращать внимание, ведь главное – их вес. Хотя рыночная стоимость монеты будет раз в 100 выше. Впрочем, такой же “сюрприз” вас будет ожидать и в некоторых банках – котировки на покупку монет приравнены к номиналу. Так банки выражают нежелание выкупать их у клиентов. Наибольший ассортимент золота предлагает Сбербанк. Помимо российских золотых и серебряных рублей в его отделениях можно купить инвестиционные монеты Польши, Франции, Испании и др [8].

Чтобы приобрести слиток любого драгоценного металла придется раскошелиться на НДС - 18% от суммы покупки. Если учесть разницу в цене покупки и продажи, то инвестору надо будет ждать повышения цены металла больше, чем на 20 процентов, что случается очень редко. И хотя разговоры об отмене НДС ведутся давно, да и во многих странах операции с драгоценными металлами не облагаются налогами в таком виде, то есть, приравнены к валютным ценностям, говорить об инвестиционной привлекательности слитков в натуральном виде, к сожалению, не приходится [5].

Чтобы драгоценные металлы были в сохранности, например, слитки, то можно открыть так называемый металлический счет и хранить свое сокровище там. Открытие такого «металлического» счета не предполагает начисления процентов, а наоборот клиент несет расходы, связанные с оплатой услуг банка по хранению слитков. Обезличенный «металлический» счет банк открывает для учета слитков без указания их конкретных характеристик. ОМС - это обычный валютный депозит, а валютой являются количество грамм драгоценного металла в слитке. Пополнить ОМС можно внесением драгоценных металлов в физических слитках, безналичным переводом с

другого «металлического» счета, покупкой любого количества за рубли по курсу банка. При выдаче слитка со счета в физической форме необходимо уплачивать НДС [3].

Ведение ОМС обычно бесплатное, а начисление на него процентов бывает не всегда. Таким образом, заработать инвестор может только за счет роста стоимости драгоценных металлов. Начисление процентов может осуществляться как в граммах драгметалла, так и в денежном эквиваленте [2].

Драгоценным металлом считаются и инвестиционные монеты. Инвестиционные монеты традиционно пользуются постоянным спросом, так как цена драгоценного металла в таких монетах максимально приближена к стоимости драгоценных металлов в мире. Инвестиционная монета "Георгий Победоносец" очень долго была самой продаваемой инвестиционной монетой в России [9].

Но если сравнить стоимость одного грамма драгоценного металла в монете, даже инвестиционной, и стоимость одного грамма драгоценного металла на обезличенном металлическом счете, то сразу становится очевидным - для инвестирования выгоднее ОМС. При выборе способа вложения средств в драгоценные металлы клиент обязательно должен определиться с ответами на вопросы, связанные с условиями того или иного способа размещения средств:

- 1) какая сумма может быть доступна для инвестирования;
- 2) есть ли у него желание и возможности осуществлять дополнительное регулярное пополнение счетов или покупку монет;
- 3) это способ накопления или сохранения;
- 4) важно взять в руки драгоценный металл или достаточно выписки по счету;
- 5) есть ли безопасное место для хранения монет или слитков;
- 6) готов ли он рисковать на курсовой разнице стоимости драгоценного металла;
- 7) через какой период времени потребуется превратить драгоценный металл в платежное средство Российской Федерации - рубль.

И только после этого он может вкладывать средства в различные виды драгоценных металлов.

Использованные источники:

1. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Под ред. Жукова Е.Ф. - М.: Банки и биржи, 2007. - 423с.
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. Коробовой Г.Г. . - М.: Юрист, 2002. - 415с.
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. - СПб.: Экономическая школа, 2007. - 279с.
4. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент. - М.: ИД ФБК-Пресс, 2004. - 391с.
5. Коттер Р. Коммерческие банки. - М.: Прогресс, 2003. - 501с.

6. Журнал «Рынок драгоценных металлов» — 2009. — №7.
7. Сибиряков А. И. Коммерческий банк сегодня. — М.: Консалтбанкир, 2002. — 144 стр.
8. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Дело и сервис, 2008. - 304с.
9. Кацуба С.Г. Российский рынок драгоценных металлов — итоги развития и проблемы дальнейшего роста

Юдин А. А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ

В данной статье рассматривается сущность, процесс и система управления денежными потоками.

Ключевые слова: *денежные потоки, управление, финансы, предприятие*

This article examines the nature, process and management system of cash flows.

Keywords: *cash flow, management, Finance, enterprise*

Управление денежными потоками является одним из главных направлений деятельности компании. Управление денежным потоком включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.д. Управление денежными потоками любой коммерческой организации является важной составной частью общей системы управления ее финансовой деятельностью [6]. Управление денежными потоками позволяет решать разнообразные задачи финансового менеджмента, и подчинено его главной цели. Основной целью управления денежными потоками является обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени. Управление денежными потоками предполагает анализ этих потоков, учет движения денежных средств, разработку плана движения денежных средств. В мировой практике денежные потоки обозначается как «cash flow».

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Принцип информативной достоверности
2. Принцип обеспечения сбалансированности
3. Принцип обеспечения эффективности

4. Принцип обеспечения ликвидности

С учетом рассмотренных принципов организуется конкретный процесс управления денежными потоками предприятия [8].

Система управления денежными потоками. Если объектом управления выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

- в малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов;
- в средних – выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления;
- в крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется – под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют.

Что же касается элементов системы управления денежными потоками, то к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечения.

В современных условиях необходимым условием успеха бизнеса является своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее, поэтому важным элементом управления денежными потоками предприятия является внутрифирменная отчетность. Таким образом, система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Использованные источники:

1. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками - СПб.: Питер, 2015.
2. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
3. Быкова Е.В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия // Финансы. - №2, 2014.
4. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2015.
5. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48
6. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы

настоящего. – 2008. – с. 259-262

7. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149

8. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК / Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2006. – Вып. № 4(19). – С. 27-30.

9. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015.

10. Лапшина Г.В. Специфика формирования социального пакета в сельскохозяйственных предприятиях / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - № 4-6(13). – 2014. – С. 847-849

11. Романовский М.В., Вострокнутова А.И. Корпоративные финансы: Учебник для вузов - Спб.: Питер, 2014.

12. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. - Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.

*Юдина Н.В.
студент 4 курса
Заочное отделение
Управление персоналом*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Основное содержание исследования составляет анализ системы нематериальной мотивации, существующей на предприятиях нефтегазовой отрасли, внедрение которой способствует высокоэффективной деятельности сотрудников.

Ключевые слова: мотивация, система мотивации персонала, эффективная работа, лояльность работников, ОАО «Завод «Нефтегазмаш».

На современном этапе развития экономики мы видим, что ни одна система управления не может успешно функционировать, если она не включает в себя эффективную систему мотивации труда (как фактор эффективной работы организации), побуждающую каждого конкретного работника работать качественно и добросовестно для достижения конкретно поставленных целей организации.

Разработка системы мотивации труда, позволяющей в наибольшей степени сопоставить интересы и потребности работников с интересами и стратегическими задачами организации, является ключевой задачей эффективного управления.

Вопрос мотивации труда продолжает быть главной темой организационной психологии, а также организационного поведения. Так как знание ключевых аспектов мотивации персонала организации позволяет создавать оптимальные условия для хорошей производительности труда и реализации потенциала работников.

Безусловно, каждая организация прибегает к тем или иным методам мотивации. Однако, как правило, они должны использоваться комплексно, и подбираться для каждой конкретной группы работников индивидуально.

Система мотивации сотрудников складывается из множества факторов. Кроме привычных материальных поощрений в природе есть и ещё масса разных способов показать работнику его значимость и ценность.

Следует отметить, что при всей эффективности и универсальности денежных поощрений, ограничение только материальной мотивацией не принесет желаемого результата. Члены любого коллектива – это люди с разными жизненными ценностями и установками, к тому же выдачей премий и бонусов способствовать сплочению коллектива достаточно проблематично. Более того, материальные поощрения рассчитываются на основании результатов выполненной работы и могут варьироваться даже у людей, занимающих одинаковое положение в служебной иерархии. Все это нередко вызывает недовольство и мало способствует созданию здоровой атмосферы в коллективе. Во многих случаях просто необходима некая моральная компенсация и уравнивающий фактор, в роли которого выступают методы нематериального поощрения.

Видов нематериального стимулирования существует множество, и предлагаю рассмотреть их на примере ОАО «Завод «Нефтегазмаш».

ОАО «Завод «Нефтегазмаш» — российский производитель высокотехнологического оборудования для нефтяной и газовой отраслей промышленности. Полувековой опыт производства нефтегазового блочного оборудования позволил предприятию заслужить репутацию надежного партнера. ОАО «Завод «Нефтегазмаш» является надежно работающим и стабильным предприятием, способным соответствовать требованиям своих партнеров и адаптировать свое производство к конкретным индивидуальным проектам заказчиков.

Главной составляющей нематериального стимулирования сотрудников в организации принято считать человеческое отношение к ним – только в такой ситуации можно рассчитывать на эффективную работу и признательность коллектива, а это дорогого стоит. Человеческое отношение – это обязательное признание заслуг, похвала за выполненную работу, понимание трудностей и проблем, возникающих при ее выполнении и, по возможности, помощь в нейтрализации этих трудностей.

Итак, рассмотрим подробнее существующие в ОАО «Завод «Нефтегазмаш» виды нематериального стимулирования.

1. По итогам работы за полугодие сотрудники организации заносятся на Доску Почета путем размещения фотографий работников. Данный вид мотивации является выражением гордости и признательности со стороны руководства, за доблестный труд, достойный вклад работников в развитие и достижения организации.

2. По итогам работы за год работники награждаются Почетными грамотами и Благодарственными письмами завода, Ленинской администрации и Министерства Промышленности.

3. Также по итогам работы за год работникам присваивается звание «Лучший работник года», что происходит путем вручения серебряного именного нагрудного знака.

4. Ежемесячно на Доске объявлений размещается информация об именинниках завода. Также юбиларов поздравляют коллективно, вручая ценный подарок в торжественной обстановке.

5. В сварочно-сборочном цехе оборудована специальная комната для приема пищи и отдыха, где работники могут играть в шахматы и шашки, приобретенные из личных средств генерального директора. В ходе игры сотрудники имеют возможность общаться в неформальной обстановке, что в свою очередь способствует поднятию настроения и укреплению дружеских связей в коллективе.

6. Кроме этого, организация заботится о детях сотрудников: ежегодно делая сладкие подарки к Новому году и предоставляя дополнительный оплачиваемый выходной день – 1-го сентября.

Благодаря программе стимулирования, в организации решена задача текучести кадров, уменьшившаяся на 30 %, значительно повысилась лояльность работников и эффективность труда персонала.

Таким образом, в наши дни проблема выбора способов мотивации персонала является одной из самых актуальных, ведь в нынешних условиях российской действительности все еще высока роль материальных методов стимулирования труда. Однако при применении лишь таковых, мотивационная система показывает свою несостоятельность, так как только в совокупности с нематериальными инструментами мотивирования возможно обеспечить высокоэффективную деятельность сотрудников.

Использованные источники:

1. www.zngm.ru официальный сайт ОАО «Завод «Нефтегазмаш».
2. Баткаева И.А., Кибанов А.Я., Митрофанова Е.Х., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / М., 2009
3. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
4. Иванова С.В. Мотивация на 100%: А где же у него кнопка? – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
5. Иванова С.В. Мотивация на 100%: А где же у него кнопка? – М.: Альпина

Бизнес Букс, 2006.

6. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах. Издательство ООО «Вершина», 2005.

7. Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала.-М.: Юнити-Дана, 2009.

8. Жижерина Ю. Разработка систем мотивации для рабочих//Справочник по управлению персоналом, 2013, №12, с.46

9. Сугаренко Е. Сотрудники производства: мотивация на результат//Справочник по управлению персоналом, 2014, №3, с.58

Якушев Н.О.

аспирант

инженер-исследователь

Институт социально-экономического развития территорий

Российская академия наук

Россия, г. Вологда

ЭКСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В АСПЕКТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ

Аннотация: в статье представлены результаты анализ эффективности экспортной деятельности регионов, включающих определение международной специализации с выявлением экспортной составляющей и выделением эндогенных и экзогенных факторов. В заключении сделаны выводы и представлены ключевые направления для выстраивания эффективной внешнеэкономической деятельности и экспортной политики в регионах.

Ключевые слова: международная специализация; экспортная деятельность; экспортный потенциал; регион.

Yakushev N.O., a graduate student

research engineer

Institute of social and economic development of the Russian Academy of

Sciences, Vologda

THE EXPORT COMPONENT IN FACET INTERNATIONAL SPECIALIZATION OF REGIONS

Abstract: the article presents the results of the analysis of efficiency of export activity of regions including the definition of international specialization with the identification of export and endogenous and exogenous factors. In conclusion, the key findings and presents directions for constructing effective foreign economic activity and export policies in the regions.

Keywords: international business; export business; export potential; the region

Экспортная деятельность играет существенную роль в развитии экономики территорий. Она является одним из ключевых факторов экономического пространства, способствуя притоку финансовых ресурсов, дополнительных инвестиций в экономику регионов и способствует их развитию, что весьма актуально в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры [3, 4].

В общем виде под экспортной деятельностью понимается совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами [1, 2].

Международная специализация отражает степень сконцентрированности отрасли в определенном регионе и может отличаться по составляющей экспорта, в отдельных случаях проявляться максимально, в других, стремиться к нулю, но, тем не менее, её суммарная оценка может позволить более объективно оценивать экспортный потенциал. Таким образом, можно ранжировать все регионы в случае проявления какой-либо составляющей экспорта в максимальной степени при минимальном проявлении других составляющих, характеризуя его специализацию [1].

В Российской Федерации развитие внешнеэкономической деятельности является одним из главных приоритетов экономической политики [4]. В 2015 г. доля экспорта в ВВП России составляет 23,6%, в странах с развитой рыночной экономикой Германии и Японии данный показатель отмечается на уровне 38,6% и 15,8% соответственно [5, 7]. Следовательно, по доле экспорта в ВВП России находится на уровне стран с развитой рыночной экономикой. Основную группу в структуре товарного экспорта в 2015 г. занимали три основные позиции: нефть и нефтепродукты (в совокупности 46,4%), природный газ (12,1%) [6, 9].

Анализ эффективности экспортной деятельности регионов, включающий определение международной специализации с выявлением экспортной составляющей, позволяет оценить влияние на экспортный потенциал как эндогенных, так и экзогенных факторов социально-экономического развития региона, что в итоге позволяет разработать комплекс ключевых инструментов для выстраивания действенной экспортной политики. В связи с этим, целью исследования является проведение анализа экспортной и территориальной специализации регионов и разработкой ключевых инструментов экспортной политики в направлении развития несырьевого сектора.

В результате анализа товарной структуры экспорта регионов России и проведения расчёта показателя оценки уровня международной специализации отрасли выделены группы экспортной специализации и построена типологизация (по удельному весу товара в региональной структуре экспорта), которая представлена в (табл. 1) [2, 6]. Показатель экспортной специализации позволяет в первом приближении определить круг товаров и

соответственно отраслей, которые являются международно-специализированными для данной территории. Критерием является отношение доли товаров данной отрасли в экспорте региона к доле товаров в национальном экспорте. Отрасль в регионе считается экспортно-специализируемой, если показатель больше единицы.

Таблица 1 – Типологизация регионов России по экспортной специализации

Наименование	Регион
Группа №1	Камчатский край, Ростовская область, Магаданская область, Кабардино-Балкарская Республика.
Группа №2	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Сахалинская область, Приморский край, Республика Саха (Якутия), Амурская область, Кемеровская область, Республика Бурятия, Томская область, Тюменская область, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Ленинградская область, Архангельская область, Республика Коми, Республика Марий Эл, Краснодарский край, Волгоградская область.
Группа №3	Ставропольский край, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Адыгея, Тульская область, Воронежская область, Смоленская область.
Группа №4	Хабаровский край, Иркутская область, Пермский край, Кировская область, Саратовская область, Республика Карелия
Группа №5	Красноярский край, Свердловская область, Челябинская область, Республика Хакасия, Новгородская область, Вологодская область, Псковская область, Белгородская область, Липецкая область.
Группа №6	Новосибирская область, Курганская область, Ульяновская область, Республика Мордовия, Республика Дагестан, Астраханская область, Калининградская область, Московская область, Ярославская область, Тверская область, Калужская область, Владимирская область, Брянская область, Ивановская обл.
Составлено автором на основе источников: [9]. Расшифровка: Группа 1 – агропродовольственная сфера; группа 2 – продукция ТЭК; группа 3 – продукция химической промышленности; группа 4 – древесина и целлюлозно-бумажные изделия; группа 5 – металлы и изделия из них; группа 6 – машины, оборудование и транспортные средства	

В первую группу входят 4 региона, их доля составляет 5,5% общероссийском объёме экспорта составляет 5,5%, в их числе Камчатский край, Ростовская область, Магаданская область, Кабардино-Балкарская Республика. Товарную структуру экспорта в регионах составляют продовольственные товары и сельскохозяйственная продукция первичной переработки, международной специализацией в большей степени является продукция агропродовольственной сферы.

Вторая группа представлена 19 субъектами (40% от общероссийских объёмов экспорта), в том числе г. Москва, г. Санкт-Петербург, Сахалинская область, Приморский край, Республика Саха (Якутия), Амурская область, Кемеровская область, Республика Бурятия, Томская область, Тюменская область, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Ленинградская область, Архангельская область, Республика

Коми, Республика Марий Эл, Краснодарский край, Волгоградская область. Товарная структура экспорта в регионах представлена продукцией топливно-энергетического комплекса, где наибольшую долю в поставках на внешние рынки является сырьё.

В третью группу входят 6 регионов, их доля в общем объёме российского экспорта составляет 10,2%, к ним относится Ставропольский край, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Адыгея, Тульская область, Воронежская область, Смоленская область. Экспортной специализацией регионов является продукция химической промышленности с характерными чертами сырьевой направленности.

Четвёртая группа представлена 6 регионами доля которых в объёме общероссийского экспорта составляет 10,8% (Хабаровский край, Иркутская область, Пермский край, Кировская область, Саратовская область, Республика Карелия). Основной товарной группой в структуре экспорта выступают древесина и изделия из неё с преобладанием сырьевой направленности.

В пятую группу входят 9 субъектов (15% от общероссийских объёмов экспорта), в их числе Красноярский край, Свердловская область, Челябинская область, Республика Хакасия, Новгородская область, Вологодская область, Псковская область, Белгородская область, Липецкая область. В данных регионах структура экспорта представлена товарной группой «металлы и изделия из них», где основной сегмент в наибольшей степени составляет продукция с низкой добавленной стоимостью.

Шестая группа состоит из 14 регионов (18,5% от общероссийских объёмов экспорта), в том числе Новосибирская область, Курганская область, Ульяновская область, Республика Мордовия, Республика Дагестан, Астраханская область, Калининградская область, Московская область, Ярославская область, Тверская область, Калужская область, Владимирская область, Брянская область, Ивановская область. Основу в товарной структуре экспорта составляет машиностроительная продукция, которая относится к сегменту несырьевого комплекса.

Одним из ключевых в анализе эффективности экспортной деятельности является определение территориальной специализации экспорта. На основании проведенного расчёта показателя территориальной специализации (отношение поставок субъекта в международный регион к общим объёмам регионального экспорта) можно выделить две типологические группы с характерными особенностями направления экспорта (табл. 2) [5, 8]. Значение колеблется в зависимости от объема экспорта в данную группу государств.

Таблица 2 – Группировка регионов России по территориальной специализации экспорта

Наименование	Регион
Группа №1 (< 50%*)	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Белгородская область, Воронежская область, Костромская область, Курская область, Липецкая область, Рязанская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область, Мурманская область, Новгородская область, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область, Республика Северная Осетия – Алания, Ставропольский край, Республика Башкортостан Республика Марий Эл, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Пермский край, Кировская область, Нижегородская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область, Свердловская область, Тюменская область, Челябинская область, Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Тыва, Республика Хакасия, Забайкальский край, Красноярский край, Иркутская область Кемеровская область, Томская область, Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Магаданская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ.
Группа №2 (< 50%*)	Владимирская область, Ивановская область, Калужская область, Московская область, Орловская область, Смоленская область Тамбовская область, Псковская область, Республика Адыгея, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Оренбургская область, Пензенская область, Курганская область, Алтайский край, Новосибирская область, Омская область
Составлено автором на основе источников: [8]. Расшифровка: Группа 1 – территориальной специализации страны дальнего зарубежья; группа 2 – территориальной специализации государства-участники СНГ; * объем экспорта в данную группу государств.	

В первую группу входят 61 субъект (84,6% от общероссийских объёмов экспорта), в которых ключевым направлением экспорта являются страны дальнего зарубежья: группы стран Европейского Союза, БРИКС, Азиатско-Тихоокеанского союза, США. Структуру экспорта составляют товары сырьевой направленности [8].

Вторая группа, представленная 19 регионами (15,6% от общероссийских объёмов экспорта), где территориальная специализация экспорта в наибольшей степени направлена в государства-участники СНГ. В состав товарной структуры экспорта входят смешанные группы как сырьевой, так и несырьевой направленности [8].

Для России характерны значительные межрегиональные отличия по

объему включения в международные экономические отношения. Развитие и сбалансированность внешней торговли регионов отражает показатель открытости экономики территорий. Открытость экономики рассматривается не только как цель экономического развития региона, а как средство повышения продуктивности экономики территорий. Эффективное экономическое сотрудничество с другими странами может стать «локомотивом» экономического роста в регионе, а затем и в стране в целом. Анализ показателя открытости экономики региона (определяется суммой объемов экспорта и импорта по отношению к стоимости валового регионального продукта) позволяет сформировать группу регионов (внешнеэкономические связи являются определяющими для территориального пространства), у которых прослеживается зависимость между исследуемым коэффициентом и занимаемым рангом по объему экспорта (табл. 3) [5, 9].

Таблица 3 – Рейтинг регионов России по доле экспорта в ВРП, 2014 г.

[6]

№	Наименование региона	Показатель открытости экономики региона, %	Ранг среди регионов по объему экспорта
1	г. Москва	2,12	1
2	Тюменская область	1,94	2
3	Самарская область	1,85	3
4	Республика Татарстан	1,83	4
5	Красноярский край	1,65	5
6	Ленинградская область	1,56	7
7	Челябинская область	1,53	8
8	Кемеровская область	1,51	9
9	Иркутская область	1,41	10
10	Липецкая область	1,35	14
11	Вологодская область	1,32	15
12	Хабаровский край	1,29	16
13	Тульская область	1,22	19
14	Оренбургская область	1,19	20
15	Волгоградская область	1,17	27
16	Республика Карелия	1,15	32
17	Республика Коми	1,14	36
18	Республика Хакасия	1,13	38
19	Новгородская область	1,12	44
20	Рязанская область	1,00	50

Существующая зависимость является прямой: чем выше показатель открытости экономики региона, тем большую долю экспорта он занимает в объеме ВВП. Анализ корреляции показал, что зависимость составила 0,99, которая говорит о сильной взаимообусловленности показателей. Следует отметить, значения исследуемых величин характеризуют развитие и сбалансированность внешней торговли в регионах. Существует чрезвычайно

высокая концентрация внешнеторговых операций на столичных метрополиях и важнейших сырьевых регионах: почти половина всего экспорта приходится лишь на два субъекта РФ – Москву и Тюменскую область [2, 5]. Таким образом, для регионов с высоким уровнем показателя открытости экономики характерны позитивные и негативные последствия регионального хозяйства, высокие риски, но при этом они более экономически устойчивы к кризисным явлениям.

Следовательно, внешней торговлей регионов в целом, и их экспортной деятельности в частности, присущи следующие основные характеристики:

- во-первых, в товарной структуре экспорта регионов (19 единиц) доминируют минеральные продукты (в 2015 г. – 58,5 %), причем сырьевая ориентация экспорта усиливается;
- во-вторых, увеличение объемов внешней торговли происходит за счет сегмента крупных участников внешнеэкономической деятельности в регионах;
- в-третьих, географическая направленность экспортных потоков ориентирована, прежде всего, на страны дальнего зарубежья (61 из 80 субъектов).

При должной заинтересованности органов власти и управления на региональном уровне целесообразно разрабатывать и реализовывать комплекс мер направленных на улучшение ведения экспортной деятельности. В качестве инструментов для выстраивания эффективной внешнеэкономической деятельности и экспортной политики в регионах можно выделить следующие:

1. Разработать «зонтичную» систему мер поддержки экспортноориентированных предприятий и выделить в приоритет производства продукции с высокой степенью переработки с использованием отечественных разработок и местного сырья. Сделать акцент на страховых и организационных формах поддержки экспорта с применением системы обратной связи и мониторинга участников региональных программ поддержки для оценки эффективности и целесообразности предлагаемых мер.

2. Проводить на постоянной основе мониторинг внешних рынков, маркетинговых исследований для выявления ключевых изменений и трендов на мировых рынках, а также поиска новых рынков для расширения географии экспортных поставок производимой продукции в регионе.

3. Увеличить долю товаров с высокой добавленной стоимостью за счёт сегмента малых и средних предприятий.

Таким образом, анализ международной специализации показал, что к настоящему времени из-за структурных особенностей экономики регионы РФ сильно различаются по уровню экспортной ориентированности хозяйства. Подобные различия несут в себе деструктивный характер, поскольку объемы экспорта оказывают значительное влияние на социально-экономическое состояние регионов. Именно экспортный сектор экономики способствует

повышению доходов населения, быстрому развитию рыночной инфраструктуры, дает возможность сохранить занятость и производство, увеличить налоговые отчисления в бюджеты различных уровней, выявить сильные и слабые стороны местной промышленности.

Использованные источники:

1. Вардомский, Л.Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. / Л.Б. Вардомский. – М.: КноРус, 2010. – 448 с.
2. Гапоненко, Ю. В. Уровень развития экспортного потенциала региона и методические аспекты его оценки / Ю. В. Гапоненко // Социально – экономические инновации. – 2013. – № 2 (9). – С. 1-5.
3. Мазилев, Е.А. Экспортный потенциал малых и средних предприятий [Текст] / Е.А. Мазилев // Проблемы развития территории. – 2015. – № 5. – С. 26-35.
4. Якушев, Н.О. Экспортная деятельность региона с моноструктурной экономикой: особенности и направления развития [Текст] / Н.О. Якушев // Экономика и социум. – 2015. – №4(17)
5. Проект «Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года» (по состоянию на 24.12.2013) [Электронный ресурс]: подготовлен Минэкономразвития России – Режим доступа: <http://www.deloros.ru/FILEB/Proekt%20NES.docx>
6. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/>
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 900 с.
8. Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru/vneshnie-svyazy/#analitika-po-ved>
9. Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sztu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=189&Itemid=104

*Якушева А.А.
студент 4 курса
Сазанов О.В.*

*руководитель, старший преподаватель
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

СТАНДАРТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются методологические и практические вопросы перехода российских организаций на Международные

стандарты финансовой отчетности; оцениваются последствия такого перехода для компаний и рынка в целом.

Ключевые слова: стандартизация учета, бухгалтерский учет, международные стандарты, финансовая отчетность.

STANDARDIZATION ACCOUNTING AND ITS IMPACT ON THE ADOPTION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN RUSSIA

Annotation. The article deals with methodological and practical issues of transition of Russian companies on the International Financial Reporting Standards; evaluated the effects of this shift for companies and the market in general.

Keywords: standardization of accounting, accounting, international standards of financial statements.

Международная унификация бухгалтерского учета обусловлена целым рядом взаимосвязанных причин, таких как появление новых мировых рынков капитала, расширение инвестиционных возможностей, усиление роли транснациональных корпораций, создание региональных экономических пространств, бурно развивающиеся процессы в области информационных технологий.

Стандартизация дает возможность раз личным экономическим субъектам взаимодействовать более эффективно и является основополагающим фактором развития предпринимательской среды последующим причинам:

- с помощью элементов стандартизированной финансовой отчетности информация о финансовом положении и финансовых результатах становится удобной для принятия на ее основе правильных экономических решений;

- применение международных стандартов гарантирует права пользователей отчетности на качественную информацию, что способствует формированию благо приятной атмосферы доверия и повышает инвестиционную привлекательность;

- сопоставимая информация, содержащаяся в финансовых отчетностях хозяйствующих субъектов, позволяет проводить сравнительный анализ финансового положения и результатов их деятельности.

Если немного вернуться назад, в 2008 г. Произошли два события, имеющих особое значение для развития МСФО в средне – и долгосрочной перспективе. Комиссия по ценным бумагам и биржам США выступила с заявлением о создании «дорожной карты» по возможному принятию МСФО в США к 2014 г., что предполагает вероятность появления действительно всемирных стандартов бухгалтерского учета. Фонд Комитета по МСФО предложил внести существенные изменения в процедуру управления Совета по МСФО, который пересмотрел ряд сложных вопросов, вызывающих трудности, включая консолидацию.

Разработка общепризнанных концепций, норм и правил представления учетной информации в финансовой отчетности является дальновидным решением экономического сообщества, имеющим глобальное значение. С помощью МСФО можно представить данные о деятельности хозяйствующего субъекта, понятные любому заинтересованному пользователю независимо от его национальной принадлежности и территориальной удаленности от этого субъекта. Эксперты полагают, что применение МСФО создаст возможности для привлечения иностранных инвестиций в страну и приведет к тому, что отпадет необходимость создания национальных стандартов⁴³.

Процесс международной стандартизации бухгалтерского учета неизбежно затрагивает национальную систему бухгалтерского учета России. Необходимость адаптации российского учета к МСФО обусловливается ростом крупных отечественных организаций, заинтересованных в привлечении иностранных инвестиций и стремящихся к включению в мировые рейтинги. В России в условиях повышенных рисков признание международных стандартов является важным шагом, направленным на привлечение иностранных инвестиций⁴⁴.

Использование МСФО для составления отчетности является необходимой процедурой при выходе российских предприятий на международные рынки. У хозяйствующих субъектов появляется возможность повысить конкурентоспособность предприятия за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей⁴⁵.

Инвесторы же смогут получить информацию, благодаря которой можно будет оценить объект возможных вложений. Все это способствует взаимному доверию между Россией и международным сообществом. Поэтому переход российских хозяйствующих субъектов на финансовую отчетность, которая понятна и вызывает доверие не только в России, но и за рубежом, является весьма важным элементом проводимой реформы.

На первый взгляд кажется, что МСФО главным образом способствуют выходу на мировые финансовые рынки. Однако интерес большинства российских предприятий не ориентирован на мировой рынок. Внедрение МСФО позволит последовательно устранить недостатки и несоответствия отечественной системы бухгалтерского учета запросам рыночной экономики без нарушения целостности этой системы. К тому же применение МСФО позволяет усовершенствовать свои системы учетной информации за счет использования единых методик учета в целях управления хозяйственной деятельностью, обеспечивать менеджеров такой информацией, которая

⁴³ Бельских И.Е. К вопросу использования МСФО, US GAAP и РСБУ в финансовой отчетности российского крупного бизнеса // Международный бухгалтерский учет, 2011, № 2(140), с. 2-5.

⁴⁴ Лабынцев Н.Т. Международная стандартизация бухгалтерского учета // Фундаментальные исследования, 2008, № 3, с. 60-65.

⁴⁵ Бельских И.Е. Особенности формирования инвестиционной деятельности бизнеса: в поисках национальных ориентиров // Финансы и кредит, 2007, № 32, с. 61-68.

значительно повышает эффективность управления, дает возможность грамотно общаться с акционерами и рынком, повысить прозрачность компании, укрепить систему корпоративного поведения. Кроме того, использование МСФО способствует улучшению делового климата в стране и укреплению чувства уверенности у предпринимателей.

Большинство респондентов указали, что формировать отчеты по МСФО требуют, прежде всего, собственники компаний. Причем этот фактор является основным как для небольших компаний, так и для крупных холдингов.

На втором месте среди причин подготовки отчетности по МСФО идут требования кредиторов и инвесторов. Компании, которые разместили свои акции на зарубежных биржах, вынуждены следовать установленным на них требованиям, ключевое из которых — подготовка отчетности в соответствии с МСФО.

Таким образом, анализ процессов международной унификации бухгалтерского учета показывает, что стандартизация является одним из факторов развития предпринимательской конкурентоспособной среды по ряду причин.

Во-первых, стоит отметить, что стандартизация бухгалтерского учета формирует единое методическое пространство, облегчающее документальное сопровождение бизнес процессов на различных рынках.

Во-вторых, стандартизация упрощает взаимодействие крупного бизнеса с инвесторами на внешних рынках, что является необходимым аспектом развития экономики страны в целом.

В-третьих, формирование и применение единых стандартов бухгалтерского учета сказываются на развитии предпринимательства как вида экономической деятельности активного населения.

Использованные источники:

1. Бельских И.Е. К вопросу использования МСФО, US GAAP и РСБУ в финансовой отчетности российского крупного бизнеса // Международный бухгалтерский учет, 2011, № 2(140), с. 2-5.
2. Бельских И.Е. Особенности формирования инвестиционной деятельности бизнеса: в поисках национальных ориентиров // Финансы и кредит, 2007, № 32, с. 61-68.
3. Лабынцев Н.Т. Международная стандартизация бухгалтерского учета // Фундаментальные исследования, 2008, № 3, с. 60-65.
4. Соответствие Российских правил ведения учета и составления отчетности и МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msfofm.ru/pbuvsmsfo>

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ И КНР НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВА: ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

«Московский педагогический государственный университет»

Институт социально-гуманитарного образования

В статье показаны влияния сотрудничества банковской системы РФ и КНР на развитие международного бизнес-сотрудничества. Рассмотрены противоречия и перспективы развития сотрудничества банковской системы двух стран.

Ключевые слова: финансовое сотрудничество, механизм валютного свопа юань-рубль, расчеты в национальных валютах, РКФС, филиал банков, инвестиционное сотрудничество.

Банковская система во многом отражает состояние экономики, с ее помощью поддерживается развитие экономической системы. Основные сотрудничества банков РФ и КНР, выступает именно экономическое (торговое, финансовое и инвестиционное) взаимодействие. Банковская система РФ и КНР влияет на развитие международного бизнес-сотрудничества двух стран.

Противоречие развития:

Во-первых, малое количество банковских филиалов двух стран на территориях друг друга, слабые межбанковские финансовые контакты,

Во-вторых, малое количество контрактов с расчетами в юанях, слабая разъяснительная работа банков в пользу отказа от расчетов в долларах США, короткий операционный день торговли юанями, распространенный нелегальный оборот юаней и рублей,

В-третьих, слабая вовлеченность российских предприятий среднего и малого бизнеса в торговые и инвестиционные операции с китайскими партнерами (ограничивается в основном приграничной торговлей),

В-четвертых, слабое развитие банковского обслуживания физических лиц. Депозитные услуги ограничены, распространенная в Китае платежная система China Union Pay не нашла применения в России. Попытки Далькомбанка, первым выпустившего в России в 2010 г. карту этой платежной системы, не получили развития в связи с преобразованием его в 2012 г. в филиал МТС банка,

В-пятых, недостаточная приграничная инфраструктура, в том числе в части обслуживания банковских карт, что влечет чрезмерный оборот наличных, минуя банки,

В-шестых, недостаточная информационная поддержка банками двух стран взаимных услуг.

Перспективы развития:

Развитие сотрудничества между Банком России и Народным банком Китая1.

Во-первых, содействие развитию расчетов в национальных валютах в целях снижения зависимости от внешних финансовых инструментов и укрепления национальных валют;

Во-вторых, продолжение двустороннего сотрудничества в сфере национальных платежных систем;

В-третьих, предоставление возможности взаимного доступа для выпуска облигаций, номинированных в национальных валютах, на территориях Российской Федерации и Китайской Народной Республики;

В-четвертых, координация усилий и мер, направленных на повышение эффективности использования кредитных рейтингов; обмен опытом и совместная работа по снижению технического использования внешних рейтингов в законодательстве, регулировании и практической деятельности рынков.

Развитие финансового сотрудничества в рамках Российско-Китайского Финансового Совета (РКФС)

Российско-Китайский Финансовый Совет (РКФС) – специальная свободная площадка, основанная в октябре 2015 года для обмена опытом и обсуждения актуальных вопросов российско-китайских финансовых отношений. В РКФС вошли 17 российских и 18 китайских банков, инвесткомпаний и фондов, цель организации – стать надежным и влиятельным финансовым советом между Россией и Китаем и выполнять функцию коммуникационного моста между странами.

8 апреля 2016 года в рамках Российско-Китайского Финансового Совета (РКФС), созданного Сбербанком и Банком Харбина, состоялся Форум по инновационному сотрудничеству. Его ключевой задачей стало обсуждение возможностей развития российско-китайского взаимодействия в финансово-банковской сфере с целью укрепления торгово-экономических отношений между странами.

В рамках форума были подписаны следующие документы: Рамочное соглашение о финансовом сотрудничестве по развитию Сибири и Дальнего Востока России, соглашение о намерениях между членами РКФС и Корпоративным университетом Сбербанка, а также соглашение о всестороннем стратегическом сотрудничестве между Банком Харбина и Банком Хайнаня. Рамочное соглашение о финансовом сотрудничестве предусматривает рост взаиморасчетов в национальных валютах, увеличение объемов торгового финансирования, а также сотрудничество в рамках финансирования и привлечения инвестиций для проектов Сибири и Дальнего Востока².

Развитие филиала банков между КНР и РФ

На российской территории на начало 2014 г. действовало 3 банка со 100 % участием китайских капиталов. Это «дочки» крупнейших коммерческих банков Китая с государственным участием: АКБ «Банк Китая (Элос)» (в России с 1993 г.), АКБ «Торгово-промышленный банк Китая» ЗАО (в России

с 2007 г.), ООО «Чайна Констракшн Банк» (в России с 2013 г.). Китайские банки имеют на территории РФ 5 подразделений, включая 3 головных офиса и 2 филиала (оба филиала открыты в 2012 г. банком Элос на приграничных территориях в Хабаровске и Владивостоке). С российской стороны на территории Китая имеют представительства Сбербанка РФ (с 2010 г. в Пекине), Газпромбанка (в Пекине), филиал ВТБ (с 2008 г. в г. Шанхай)3.

В России с китайскими банками и китайской валютой работают 15 банков, из которых 8 более-менее активныⁱⁱⁱⁱ (федеральные Сбербанк, ВТБ, ГПБ, БРС, региональные АТБ, Дальневосточный банк, Примсоцбанк, банк Приморье). Расширение филиала китайских банков в РФ и российских банков в Китае способствует углублению взаимовыгодного сотрудничества с финансовыми институтами обеих стран

Развитие инвестиционного сотрудничества по многосторонним линиям

К настоящему времени Россия намерена реконструировать транссибирскую железнодорожную магистраль, железную дорогу Байкал -- Амур, модернизировать автодороги Чита -- Хабаровск и Хабаровск -- Владивосток⁴.

Китай и Россия смогут активизировать финансовое сотрудничество и по многосторонним линиям -- как на формирующихся платформах Фонда Шелкового пути и Азиатского банка информационных инвестиций /АБИИ/, так и на существующих площадках Межбанковского объединения ШОС, механизма межбанковского сотрудничества БРИКС и Ассоциации импортно-экспортных банков Северо-Восточной Азии⁵.

В целом, полагаем, что в дальнейшем развитие укрепят и расширят банковское сотрудничество, стимулирующее развитие международного бизнеса-сотрудничества двух крупнейших государств мира.

Использованные источники:

1. http://www.cbr.ru/Press/Default.aspx?PrId=event&id=84&PrintVersion=Y&pid=pk_18642&sid=itm_4038
2. http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=322683
3. Абдулкина Дарья Владимировна, Солохина Елена Борисовна. Сотрудничество банков России и Китая: Современное состояние и перспективы. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2014. с 133-139
4. <http://russian.people.com.cn/n/2015/0701/c31518-8913693.html>
5. <http://russian.people.com.cn/n/2015/0618/c31518-8908310.html>

Яхин Э.Б.
студент 4 курса
факультет «Финансовый менеджмент»
Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты осуществления операций кредитования физических лиц коммерческими банками в России. Описываются основные проблемы при потребительском кредитовании. Проводится анализ лидирующих банков-кредиторов России по объёмам предоставленных кредитов.

Ключевые слова: потребительское кредитование, кредитование физических лиц, заемщик, анализ потребительского кредитования.

ANALYSIS OF CONSUMER CREDIT COMMERCIAL BANKS IN RUSSIA

Abstract: The article discusses the main aspects of the lending operations of individuals by commercial banks in Russia. It describes the main problems with consumer credit. The analysis of the leading Russian creditor banks by the volume of loans granted.

Keywords: consumer credit, loans to individuals, the borrower, the analysis of consumer credit.

Потребительское кредитование является важным фактором экономического роста, увеличения потребительского спроса в каждой стране. А значит, необходимо создавать такие условия, при которых население не будет бояться брать кредиты. Однако кредиты, которые будут выдаваться банками, не должны быть необеспеченными. Соответственно, увеличение количества выдаваемых кредитов не должно быть за счёт качества этих кредитов.

Формирование потребительского кредитования в современной России неизменно связано с проблемами, решать и преодолевать которые, необходимо для успешного развития направления работы банков с физическими лицами.

Несмотря на широкое развитие потребительского кредитования, в РФ в настоящее время существуют определенные факторы, сдерживающие выдачу потребительских кредитов населению. К ним можно отнести:

Во-первых, это трудности оценки кредитоспособности заемщиков, связанных с наличием так называемых "серых" и "черных" доходов физических лиц – потенциальных заемщиков. Это не позволяет, с одной

стороны, банкам с полной уверенностью судить о реальном финансовом состоянии потенциальных клиентов, а с другой – самим физическим лицам в полной мере удовлетворять имеющиеся у них потребности за счет потребительских кредитов в связи с невозможностью документального подтверждения своего финансового состояния.

Во-вторых, это относительно высокий уровень процентных ставок, применяемых банками (из-за высокого уровня инфляции и кредитного риска), что делает заведомо невыгодным использованием потребительских кредитов потенциальными клиентами со средним достатком и др.

Основные проблемы в области кредитования физических лиц, стоящие перед банками на сегодняшний день:

- Низкая платежеспособность населения, является существенным экономическим ограничением для развития рынка услуг потребительского и ипотечного кредитования;

- Одним из самых существенных барьеров для входа на рынок потребительского и ипотечного кредитования являются высокие первоначальные капитальные вложения, необходимые для организации предоставления новых банковских продуктов и услуг. Такие затраты связаны, в первую очередь, с организацией программ кредитования, подбором и обучением специалистов, переоборудованием существующих площадей для оказания услуг по новым программам кредитования или арендой (покупкой) площадей для дополнительных офисов. Также при входе кредитной организации на данный рынок услуг необходимы значительные затраты на финансирование маркетинговых программ.

- Одной из важнейших проблем потребительского кредитования является то, что потенциальный заемщик не всегда способен самостоятельно тщательно изучить и осмыслить условия кредитного договора. Реальная стоимость кредита (с учетом всех комиссий и платежей) существенно превышает заявленный в публичной оферте отдельных кредитных организаций процент по кредиту. То есть речь идёт о наличии скрытых комиссий и других дополнительных расходов, о которых заемщик надлежащим образом не информирован. Таким образом, недостаточное раскрытие информации об условиях предоставления кредита вводит в заблуждение заемщиков относительно полной стоимости данной услуги банков.

- Отсутствие полной прозрачности доходов граждан. Физические лица продолжают получать доходы "черным налом", не декларируя их и не имея возможности предоставить в банк достоверные сведения о величине заработной платы. Данное положение дел затрудняет расчеты кредита, а также заставляет банки упрощать процедуру кредитования. В результате банки попадают в ситуацию, требующую определенных финансовых рисков.

- Большое распространение экспресс – кредитования также может стать проблемой потребительского кредитования в России, так как подавляющее

большинство невозвратов займов приходится именно на сферу экспресс – кредитования. Это происходит потому, что при данном виде кредитования минимальные требования к заемщикам, быстрота оформления кредита позволяют даже неблагонадежным клиентам оформлять банковские ссуды.

- Еще одной очень важной проблемой потребительского кредитования является рост доли невозврата кредитов. Уже сейчас только по официальной статистике доля проблемных кредитов в портфелях банков в среднем составляет 1,3%. По неофициальным же данным реальный уровень проблемной задолженности в некоторых банках достигает 5-6% от кредитного портфеля. Следует отметить, что эти показатели не относятся к ипотечному кредитованию.

Анализируя рейтинг первых десяти российских банков по показателю «Объём кредитов, выданных физическим лицам» за период 2013-2015 года, стоит отметить, что динамика объема кредитов по рынку в целом, имеет «скачкообразную» тенденцию.

Рассмотрим рейтинг банков на 31.12.2015 г. по показателю «Объём кредитов, выданных физическим лицам» (Таблица 1).

Таблица – 1. Рейтинг банков на 31.12.2015 г. по показателю «Объём кредитов, выданных физическим лицам»

Банк	Место в рейтинге	Доля рынка		Сумма, млн. руб.	
		% от общего числа банков	Изменение относительно 2014 г., %	Текущий год	Изменение относительно 2014 г.
Сбербанк	1	39,03	+ 3,11	4 134 133	+ 64 791
ВТБ24	2	13,13	+ 0,82	1 390 665	- 4 460
Россельхозбанк	3	2,76	+ 0,32	292 501	+ 15 825
Газпромбанк	4	2,73	+ 0,05	289 610	- 13 807
Альфа-банк	5	2,30	- 0,18	243 337	- 37 286
Банк Москвы	6	2,15	+ 0,46	228 220	+ 36 902
Рос-банк	7	1,72	- 0,41	182 093	- 59 729
Райффайзенбанк	8	1,65	- 0,19	175 228	- 32 699
Русский стандарт	9	1,62	- 0,34	171 562	- 50 895
Хоум Кредит Банк	10	1,61	- 0,52	170 762	- 70 717

Анализируя рейтинг банков по показателю «Объём кредитов, выданных физическим лицам», следует отметить, что наибольшую долю рынка занимает ПАО «Сбербанк России». На его долю приходится 39,03% рынка, что на 3,11% больше показателя, относительно 2014 года. В 2015 году, Сбербанк выдал 4134133 млн. руб., что в свою очередь, на 64791 млн. руб. больше количества кредитов, выданных в 2014 году.

Также неплохую долю рынка по выданным кредитам в 2015 году, занимает банк ВТБ24. На его долю приходится 13,13% от общего количества

выданных кредитов банками РФ, что на 0,82% больше показателя 2014 года. В 2015 году, банк ВТБ24 выдал 1390665 млн. руб., что в свою очередь, на 15825 млн. руб. больше количества кредитов, выданных в 2014 году.

Третью позицию среди банков, с наибольшим количеством выданных кредитов в 2015 году, занимает Россельхозбанк. На его долю приходится 2,76% от общего количества выданных кредитов банками РФ, что на 0,32% больше показателя 2014 года. В 2015 году, Россельхозбанк выдал 292501 млн. руб., что в свою очередь, на 4460 млн. руб. меньше количества кредитов, выданных в 2014 году.

Теперь рассмотрим рейтинг банков на 31.12.2014 г. по показателю «Объём кредитов, выданных физическим лицам» (Таблица 2).

Таблица – 2. Рейтинг банков на 31.12.2014 г. по показателю «Объём кредитов, выданных физическим лицам»

Банк	Место в рейтинге	Доля рынка		Сумма, млн. руб.	
		% от общего числа банков	Изменение относительно 2013 г., %	Текущий год	Изменение относительно 2013 г.
ВТБ24	2	12,31	+ 0,80	1 395 125	+ 249 323
Газпромбанк	3	2,68	+ 0,11	303 417	+ 47 198
Альфа-банк	4	2,48	+ 0,24	280 623	+ 57 923
Россельхозбанк	5	2,44	- 0,04	276 676	+ 29 426
Рос-банк	6	2,13	- 0,23	241 822	+ 6 927
Хоум Кредит Банк	7	2,13	- 0,85	241 479	- 55 012
Русский стандарт	8	1,96	- 0,75	222 457	- 47 117
Райффайзенбанк	9	1,84	+ 0,08	207 927	+ 32 882
Банк Москвы	10	1,69	+ 0,32	191 318	+ 54 490

Анализируя рейтинг банков по показателю «Объём кредитов, выданных физическим лицам», следует отметить, что наибольшую долю рынка, как и в 2015 году занимает ПАО «Сбербанк России». На этот раз его доля составляет 35,92% рынка, что на 2,45% больше показателя, относительно 2013 года. В 2014 году, Сбербанк выдал 4069342 млн. руб., что в свою очередь, на 736505 млн. руб. больше количества кредитов, выданных в 2013 году.

На втором месте всё также находится банк ВТБ24.. На его долю приходится 12,31% от общего количества выданных кредитов банками РФ, что на 0,80% больше показателя 2013 года. В 2014 году, банк ВТБ24 выдал 1395125 млн. руб., что в свою очередь, на 249323 млн. руб. больше количества кредитов, выданных в 2013 году.

Третью позицию среди банков, с наибольшим количеством выданных кредитов в 2014 году, занимает Газпромбанк. На его долю приходится 2,68% от общего количества выданных кредитов банками РФ, что на 0,11% больше показателя 2013 года. В 2014 году, Газпромбанк выдал 303417 млн. руб., что

в свою очередь, на 47198 млн. руб. больше количества кредитов, выданных в 2013 году.

Проанализировав таблицы, можно сделать вывод о том, что в 2015 году лидирующие банки на рынке, а это Сбербанк России и ВТБ24, увеличили свою долю на рынке, то есть увеличили объёмы предоставленных потребительских кредитов, тем самым, доля других банков наоборот, снизилась.

В 2014 году, в тройку лидеров входил Газпромбанк, и занимал около 3% от общей доли рынка. В 2015 году объёмы предоставленных кредитов незначительно увеличились, но этого оказалось недостаточно, и в тройку лидеров вошёл Россельхозбанк, увеличивший за год объём предоставленных кредитов физическим лицам на 0,32%.

В целом по России, объёмы предоставленных кредитов физическим лицам в 2014 году увеличились на 1372238 млн. руб., по сравнению с 2013 годом, и составили 11329087 млн. руб. Но в 2015 году, в связи с экономическим кризисом, повышением банковской процентной ставки и других факторов, объёмы предоставленных потребительских кредитов сократились на 737416 млн. руб., относительно 2014 года, и составили 10591671 (Рисунок 1).

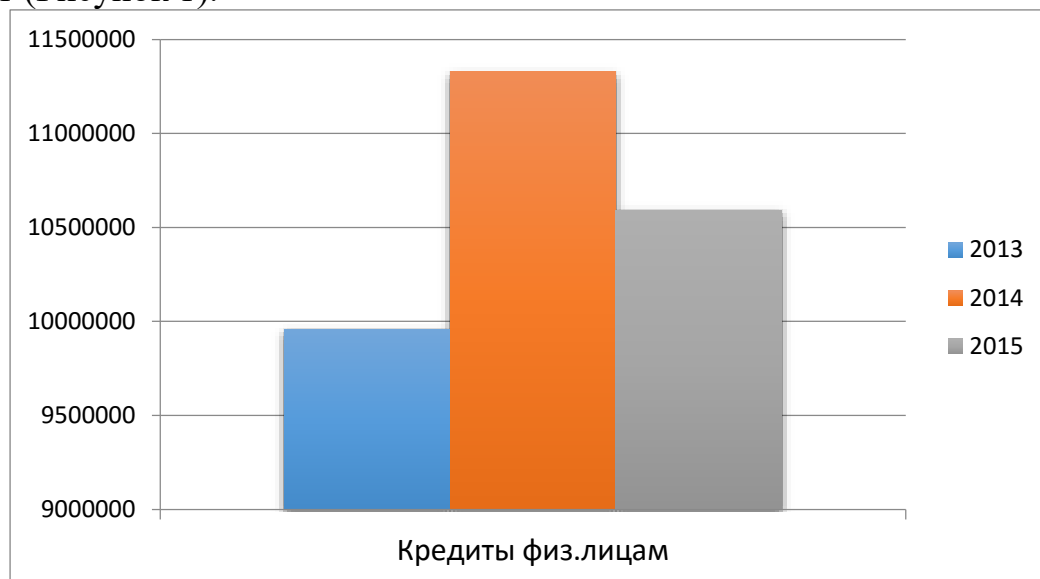


Рисунок 1 – Динамика объёма предоставленных кредитов физическим лицам банками России в период 2013-2015 гг.

Теперь проанализируем рейтинг первых десяти российских банков по объёму кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 1 января 2016 года.

Таблица – 3. Рейтинг банков на 1.01.2016 г. по показателю «Объём кредитного портфеля и доле просроченной задолженности»

Банк	Место в рейтинге	Объём кредитного портфеля физ. лиц на 01.01.2016 г., млрд. руб.	Доля просроченной задолженности по кредитам физ. лиц
Сбербанк	1	4134,13	3,8%
Банк ВТБ	2	0,17	96,8%
Банк ГПБ	3	289,61	2,3%
ВТБ 24	4	1390,66	8,4%
ФК "Открытие"	5	36,68	14,3%
Россельхозбанк	6	292,50	4,3%
АЛЬФА-БАНК	7	243,34	24,1%
Банк Москвы	8	228,22	9,8%
ЮниКредит Банк	9	126,60	12,0%
Московский Кредитный Банк	10	118,32	3,8%

Анализируя рейтинг банков по показателю «Объём кредитного портфеля и доле просроченной задолженности», следует отметить, что наибольший объём кредитного портфеля физических лиц имеет ПАО «Сбербанк России», размер портфеля составляет на 01.01.2016 г. 4134,13 млрд. руб. Что касается доли просроченной задолженности по кредитам физических лиц, то наибольшую долю на 01.01.2016 г. имеет Банк ВТБ, доля составила 96,8%.

Если сравнивать российский рынок потребительских кредитов и аналогичный рынок западных государств, то можно сделать вывод о сильном отставании нашей страны от зарубежного опыта. Наша страна отстает по объёму выдаваемых кредитов населению в сравнении с ВВП России не только от развитых стран (Германии, Франции, США и т.д.), но и от стран со сравнимыми доходами на душу населения (таких как Польша, Чехия и т.д.), – отметил, исполнительный вице-президент Ассоциации Российских Банков Юрий Кормош.

Использованные источники:

1. Кредитные рейтинги и исследования | РИА Рейтинг. Рейтинг банков по объёму кредитного портфеля [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_01_01_16.pdf
2. Рейтинг банков по объёму кредитов, выданных физическим лицам [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: <http://mir-procentov.ru/banks/ratings/credits-fl.html?date1=2016-01-01&date2=2015-01-01> – (Дата обращения: 15.04.2016).
3. Федеральный закон от 21.12.2013 №353 – ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/

*Яшина Д.А.
студент 1-го курса, гр. М-504
Матвеева О.В.
студент 1-го курса, гр. М-504
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
Россия, г. Новосибирск*

ДМС КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

В статье рассматривается добровольное медицинское страхование, как один из видов Российского страхования.

Страхование – это возможность для юридических и физических лиц получить в случае возникновения страхового события денежную выплату, соразмерно ущербу или согласно условиям договора полученному ущербу.

В отечественном страховании наиболее актуальны следующие виды классификаций:

- По социально-экономическому назначению: социальное и гражданско-правовое страхование.
- По форме: обязательное и добровольное страхование.
- По объекту: имущественное, личное и страхование ответственности [1, с 19].

Добровольное медицинское страхование (ДМС) – вид страхования, а именно медицинское страхование, которое выступает в роли дополнения к страхованию ОМС и предоставляет медицинские услуги сверх нормы, установленной государством.

Основная цель - предоставление гражданам, имеющим страховой полис ДМС, оперативной и высококачественной медицинской помощи. Спектр услуг ДМС, представленный на данный момент страховыми компаниями разнообразен. Сейчас клиент может выбрать как стандартную программу страхования, так и внести свои корректировки и включить в полис желаемые услуги.

А так же ДМС предлагает полную страховую защиту всем тем, кто не является участником системы ОМС (не резиденты).

На сегодняшний день, ДМС широко распространено в крупных городах России, в которых есть выбор между государственной и частной медициной. Российская экономика сейчас переживает спад и это, безусловно, сказывается на рынке ДМС. Всё больше клиентов не может себе позволить приобрести полисы по причине нехватки финансовых средств. Ещё одной не мало важной причиной является низкая социальная грамотность населения и отсутствие корпоративной социальной ответственности на предприятиях.

В России ДМС как один из видов страхования стал развиваться в 1995 году с вступлением в силу закона о «Медицинском страховании граждан в РСФСР». В девяностые годы система здравоохранения испытывала кризис: реорганизация лечебных учреждений, как следствие, возникала

необходимость частичной или полной оплаты медицинских услуг, за счет внебюджетных средств.

В страну хлынул поток иностранных инвесторов, которые видели неразвитую Россию как благоприятное место для вложения и развития бизнеса, вследствие чего, появляются предприятия с участием иностранного капитала и специалистов.

В трудовые договоры многих предприятий и организаций стали включать такое важное условие как добровольное медицинское страхование для сотрудников. Во многих случаях наличие ДМС, является конкурентным преимуществом работодателя.

Для граждан, стало доступно получение более качественной специализированной медицинской помощи, а так же высокий уровень обслуживания в лечебно-профилактических учреждениях благодаря ДМС.

В законодательстве РФ о страховании основная цель ДМС определяется так: «...гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансировать профилактические мероприятия».

Из вышесказанного можно выделить несколько задач ДМС, а именно:

- Социальные задачи: улучшение системы здравоохранения; обеспечение смены поколений в результате естественного движения населения; усовершенствование сферы медицинского обслуживания;
- Экономические задачи: финансирование сферы охраны здоровья населения, улучшение его материальной базы; защита доходов граждан и их семей; перераспределение средств, идущих на оплату медицинских услуг [2,с458-459].
- У работодателя возникает возможность оптимизировать затраты на мотивацию сотрудников, обеспеченных полисами ДМС, следующим образом: налоговые льготы, сокращение затрат, связанных с нетрудоспособностью работников в результате болезней.

На современном рынке Добровольного медицинского страхования существует два вида ДМС:

- «рисковый», при котором Страховщик в рамках договора организует медицинскую помощь при возникновении острого или обострения хронического заболевания, при этом фиксированном тарифе (страховой премии) услуги оказываются в рамках страховой суммы (которая многократно превышает тариф);
- «депозитный», когда Застрахованному организуется медицинская помощь в рамках договора не только по острому заболеванию, но и при хронических заболеваниях, профилактические мероприятия, и прочая медицинская помощь, в этом случае финансовая ответственность страховщика (страховая сумма) равна страховой премии за вычетом расходов на ведение дел (РВД). Практикуют и комбинированные варианты.

Из всего того, что написано выше, можно сделать вывод о том, что ДМС - это добровольный вид страхования, который является дополнением к страхованию (ОМС). Развитие ДМС в России началось в начале девяностых годов и продолжается сейчас. ДМС это, прежде всего, коммерческое страхование, оно основано на возможности получения любых лицензированных лечебным учреждением медицинских услуг. А так же, существует множество классификаций видов ДМС по разным признакам, таких как: спектр гарантий, предоставленных в страховых компаниях, объём страхового покрытия, виды страхования расходов по оказанию медицинской помощи и страховые тарифы.

Страхователь, исходя, из своих потребностей и возможностей выбирает программы страхования, степень комфортности ЛПУ для оказания услуг.

Использованные источники:

1. Страхование. Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата / под ред. Л.А Орланюк-Малицкой, С.Ю Яновой.- М.: Издательство Юрайт, 2015.-2015.- 575 с.- Серия: Бакалавр. Академический.
2. Страхование: учебник/ под ред. Т.А Федоровой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2009. – 1006 с.

Воронцова Н.В.
студент 4 курса
факультет «Финансовый менеджмент»
Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В БАНКАХ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "СБЕРБАНК")

В статье рассматривается организация автокредитования физических лиц на примере ПАО "Сбербанк". Проанализированы характерные особенности процесса автокредитования в данном банке. Изучена структура кредитного портфеля физических лиц по данному виду кредитования. Выявлены преимущества ПАО "Сбербанк" перед другими банками по выдаче автокредитов.

Ключевые слова: автокредит, первоначальный взнос, сумма кредитования, срок кредита, залог.

ORGANIZATION OF CAR LOANS IN RUSSIAN BANKS (ON THE EXAMPLE OF JSC "SBERBANK")

The article deals with the organization of car crediting of physical persons on the example of PJSC "Sberbank". We analyzed the characteristics of the car loan process in the bank. The structure of the loan portfolio of natural persons in this type of lending. The advantages of PJSC "Sberbank" to other banks to issue car loans.

Keywords: car loan, the initial payment, loan amount, loan term, collateral.

Автокредитование имеет огромное значение для всей автомобильной промышленности. Как показывает статистика, с помощью автокредитов покупается примерно половина от общего количества продаж автомобилей. Это связано с тем, что автокредитование позволяет приобрести автомобиль людям с невысоким, но стабильным доходом. Таким образом, от автокредитования во многом зависит спрос на автомобили. Огромное значение автокредитования подтверждают и действия государства по стимулированию спроса на автомобили.

На рынке автокредитов в России работает большое количество банков. Это объясняется тем, что автокредитование является одним из наиболее интересных, с точки зрения работы направлений. Каждый банк предлагает своим клиентам свои условия предоставления кредита. У каждого есть свои преимущества и недостатки. Кроме того банки предлагают не по одному кредитному продукту. Таким образом, клиент может подобрать себе оптимальный вариант.

Рассмотрим организацию автокредитования на примере ПАО

"Сбербанк".

В 2014 году завершился перевод партнерского канала автокредитования в дочерний банк Сетелем, начатый в 2013 году. Совместная доля портфеля автокредитов Сбербанка и Сетелем банка выросла за 2014 год на 1,0 п.п. до 15,8%, что позволило Группе Сбербанка выйти на 1 место по выдачам автокредитов на российском рынке. Сетелем Банк имеет соглашения о сотрудничестве с 23 автомобильными брендами. Несмотря на падение рынка продаж автомобилей и автокредитования в 2014 году портфель автокредитов Сетелем банка увеличился на 44 млрд. руб. до 81 млрд. руб. Проанализируем структуру автокредитов в кредитном портфеле физических лиц в ПАО "Сбербанк".

Таблица 1 - Структура кредитного портфеля физических лиц в ПАО "Сбербанк".

Млн. руб.	2013	удельный вес, %	2014	удельный вес, %	2015	удельный вес, %
Автокредиты	102 001	4,03	105 424	3,16	62 748	1,54
Всего, кредитов физ.лиц.	2 528 561	100	3 333 191	100	4 069 937	100

Из таблицы видно, что в 2013 году ссудная задолженность по автокредитованию составила 102 001 млн.руб., что составляет 4,03% от общего итога. В 2014 ссудная задолженность увеличилась на 3 423 млн.руб. и составила 105 424 млн.руб., удельный вес составил 3,16%. К 2015 году задолженность по автокредитованию составила 62 748 млн.руб., что на 42 676 млн.руб. меньше, чем в 2014 году, удельный вес составил 1,54% к общей структуре. Так, можно сделать вывод, что на протяжении всего анализируемого периода, а именно с 2013 по 2015 года, наблюдается отрицательная динамика выдачи автокредитов в ПАО "Сбербанк", так в текущем периоде по отношению к базисному данный показатель снизился на 38,5%. Основным фактором такого спада является увеличение ключевой ставки до 17%, обвал рубля и отток вкладчиков.

Таблица 2 - Объем портфеля автокредитов в ПАО "Сбербанк" на 01.01.15

Банк	Портфель автокредитов физическим лицам на 01.01.15, тыс. рублей	Доля автокредитов в розничном кредитном портфеле на 01.01.15, %	Портфель автокредитов физическим лицам на 01.01.14, тыс. рублей	Доля автокредитов в розничном кредитном портфеле на 01.01.14, %	Динамика портфеля автокредитов за год, %
Группа Сбербанка России	144 494 131	3,55	142 597 871	4,28	1,33

в том числе Сетелем Банк	80 694 131	81,38	36 543 043	71,23	120,82
--------------------------	------------	-------	------------	-------	--------

Из таблицы видно, что за анализируемый период объем портфеля автокредитов в данном банке увеличился на 1 897 тыс.руб. или на 2,1%, так же доля автокредитов в розничном кредитном портфеле увеличилась на 1,33%.

Таблица 3 - Количество автокредитов, предоставленных физическим лицам в ПАО "Сбербанк" в 2014 году

Банк	Количество автокредитов, предоставленных в 2014 году, шт.	Количество автокредитов, предоставленных в 2013 году, шт.
Группа Сбербанка России	150 477	175 835
в том числе Сетелем Банк	128 224	73 758

Количество выданных автокредитов в ПАО "Сбербанк", предоставленных физическим лицам в 2014 году составило 150 477 шт., что на 25 358 шт. или на 14,4% меньше, чем в 2013 году. В 2013 году количество автокредитов составило 175 835 шт. Данный спад выдачи автокредитов связан с повышением ключевой ставки. Так на протяжении анализируемого периода количество выданных автокредитов в данном банке имеет отрицательную динамику.

Кредит в «Сбербанке» на автомобиль–кредит выдается на приобретение новых и подержанных отечественных и импортных транспортных средств. Оформить ссуду на приобретение машины может практически каждый, кто может предъявить паспорт РФ. Если же клиент готов внести в качестве первого взноса 30% от стоимости автомобиля, то банк не потребует справок о заработной плате, копий трудовой книжки или присутствия поручителей. А если нет и 30%, то достаточно внести 15% - это минимальный аванс, ставший возможным благодаря программе «Государственного субсидирования». Ожидается, что этот автокредит в «Сбербанке» в 2016 году позволит многим клиентам стать владельцами отечественных автомобилей, перечень которых расширен до 50 моделей.

При этом «Сбербанк» не возьмет комиссий за оформление кредита. Преимущество кредитования в этом банке в том, что стоимость обязательной страховки КАСКО можно включить в размер выданного займа. Процентная ставка в зависимости от обстоятельств будет от 14,5 до 17%. Лимит на выдачу средств по программе «Автокредит» составит от 150 000 до 200 000 рублей. Допустимый возраст транспортных средств не должен быть более 5 лет – для отечественных и китайских марок, а для иномарок - не более 10 лет. Взять автокредит в «Сбербанке» может любой гражданин РФ в возрасте от 21 до 75 лет. Зарплатным клиентам и пенсионерам необходимо предоставить справку о доходах за последние 6 месяцев.

Кроме того, существует и «Программа сотрудничества» с партнерами, которая позволяет оформлять покупку и заем непосредственно в автосалоне.

Преимущество этого банковского продукта – значительная экономия времени и средств. Процентная ставка в рамках этой программы будет от 14,5% в рублях, и от 11,5% в иностранной валюте.

Рассмотрим условия автокредитование на покупку нового и поддержанного автомобилей.

Таблица 4 - Общие условия кредитования на покупку нового автомобиля в ПАО "Сбербанк"

Параметр	Стандартная программа	Партнерская программа	Государственное субсидирование
Первоначальный взнос	Минимум 15% от стоимости автомобиля	Минимум 15% от стоимости автомобиля	Минимум 15% от стоимости автомобиля
Сумма кредитования	Не более 5 000 000 рублей	Не более 5 000 000 рублей; возможны скидки от дилера	Не более 750 000 рублей
Срок кредита	От 3 месяцев до 5 лет	От 3 месяцев до 5 лет	До 3 лет
Залог	Как приобретаемое авто. так и дополнительный залог по требованию	Как приобретаемое авто. так и дополнительный залог по требованию	Потребуется дополнительное обеспечение
Страхование	Заключение договора страхования обязательно; компания должна быть партнером банка. Сумму премий можно включить в сумму кредита	Аналогично стандартной программе, возможно предоставление льгот от автосалона	Необходимо заключить договор страхования с компанией-партнером. Включении суммы премии в тело кредита
Дополнительные требования	Привлечение поручителя и созаемщика по требованию банка	Привлечение поручителя и созаемщика по требованию банка	Привлечение поручителя и созаемщика по требованию банка

Залогом автомобиля считается передача ПТС на хранение в банк. Обязательным условием является страхование КАСКО от всех рисков, при этом выгодоприобретателем по полису на период кредитования должен являться банк. При возникновении страхового случая (ущерб) и отсутствии просроченной задолженности, заемщик имеет право получить сумму выплаты на руки.

Переплата за пользование кредитными средствами в Сбербанке – одна из самых низких по банковскому рынку. Во многом это обусловлено большим объемом собственных средств банка (субсидированных, выданных Центробанком на льготных условиях и проч.), которые он имеет возможность выдавать под низкий процент. В сочетании с госпрограммами поддержки

условия кредитования становятся самыми выгодными для заемщика.

Таблица 5 - Процентный ставки на покупку нового автомобиля в ПАО "Сбербанк"

Срок кредита	Величина % ставки, руб.	Величина % ставки в валюте	Государственное субсидирование
От 3 месяцев до 3 лет	15%	9,5% - 11,5%	2/3 от величины процентной ставки
От 3 до 5 лет	16%	9,5 - 11,5%	Не предусмотрено
От 3 до 5 лет	16%	9,5 - 11,5%	Не предусмотрено
От 3 до 5 лет	15%	9,5 - 11,5%	Не предусмотрено

Таблица 6 - Условия автокредитования на покупку поддержанного автомобиля в ПАО "Сбербанк"

Параметр	Стандартная программа	Партнерская программа
Первоначальный взнос	Минимум 15% от стоимости автомобиля	Минимум 15% от стоимости автомобиля
Сумма кредитования	Не более 5 000 000 рублей	Не более 5 000 000 рублей; возможны скидки от дилера
Срок кредита	От 3 месяцев до 5 лет	От 3 месяцев до 5 лет
Залог	приобретаемое автомобиль	приобретаемое автомобиль
Страхование	Обязательно, в компании-партнера, на весь срок кредитования. Возможно включение стоимости КАСКО в тело кредита	Обязательно, в компании-партнера, на весь срок кредитования. Возможно включение стоимости КАСКО в тело кредита
Дополнительные требования	Привлечение поручителя и созаемщика по требованию банка	Привлечение поручителя и созаемщика по требованию банка

По программам кредитования поддержанных автомобилей ставки Сбербанка несколько выше, однако, все также ниже средних по рынку.

Таблица 7 - Процентный ставки на покупку поддержанного автомобиля в ПАО Сбербанк"

Срок кредита	Величина % ставки, руб.	Величина % ставки в валюте
От 1 до 3 лет	16%	9,5% - 11,5%
От 3 до 5 лет	17%	9,5 - 11,5%
От 3 до 5 лет	16,50%	9,5 - 11,5%
От 3 до 5 лет	16%	9,5 - 11,5%

Условия, при которых банк одобряет заявку на кредит, практически не отличаются от программ других банков. Требования к заемщику, на покупку нового автомобиля и на покупку поддержанного автомобиля абсолютно одинаковые, а именно:

- Возраст на момент выдачи кредита - 21 год;
- Возраст на момент окончания договора - мужчины - 75, женщины - 75 лет;

- Гражданство заемщика: - Российская Федерация;
- Регистрация: - постоянная или временная регистрация;
- Работа: - официально подтвержденный ежемесячный доход;
- Общий трудовой стаж: - не менее 1 года общего стажа за последние 5 лет (не распространяется на "зарплатных" клиентов);
- Стаж на последнем месте работы: - не менее 6 мес.;
- Обязательные документы: - заявление-анкета; паспорт заемщика/ созаемщика; заверенная копия / выписка из трудовой книжки (если доход подтверждается справкой 2-НДФЛ). При взносе свыше 40% - без подтверждения доходов и занятости;
- подтверждение доходов: - справка за последние 6 мес. по форме 2-НДФЛ / по образцу государственного учреждения / по форме банка. Для пенсионеров - справка о размере пенсии из ПФР. Для ИП - налоговая декларация.

Помимо обязательных процентных платежей, Сбербанк имеет систему дополнительных требований, ограничений и взысканий при нарушении условий договора. Однако, по сравнению с большей частью частных банков на рынке, эти условия гораздо мягче.

Таким образом, можно выделить основные преимущества ПАО "Сбербанк" перед другими банками:

- скидки от дилеров-партнеров на автомобиле определенных моделей;
- снижение процентной ставки по кредиту при приобретении автомобилей у партнеров;
- возможность включить стоимость страховки в сумму кредита;
- льготы и упрощенные схемы получения кредита для владельцев карт банка и вкладчиков;
- максимальный возраст заемщика – 75 лет – позволяет обратиться за кредитом даже при достижении пенсионного возраста;
- низкие процентные ставки: помощь государства и высокая степень диверсификации рисков позволяют банку предоставлять кредиты на максимально выгодных условиях;
- небольшой срок принятия решения по заявке – до 2 дней; надежность банка и высокая квалификация его сотрудников.

Использованные источники:

1. Годовой отчет ПАО "Сбербанк России" за 2014 год/[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>
2. Автостат-аналитическое агентство URL: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.autostat.ru/>
3. Автомобильный рынок России: результаты 2014 года и перспективы развития [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/press->

*Галюго Е.А.
студент 4го курса*

*Изотова К.С.
студент 4го курса*

*Калиничева Е.Ю., доктор экономических наук
профессор
кафедра бухгалтерского учета и статистики
Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Аннотация. В статье рассмотрены понятия внутреннего контроля и аудита. Задачи системы внутреннего контроля и службы внутреннего аудита, отчетность внутреннего аудита и организация внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Ключевые слова : внутренний аудит и контроль, служба внутреннего аудита, система внутреннего контроля.

Между понятиями «внутренний аудит» и «внутренний контроль», существует много общего, поэтому чтобы понять различие нужно начать с сопоставления этих терминов.

Внутренний контроль это процесс, осуществляемый органом управления организации или другими сотрудниками, с целью получить информацию относительно выполнения таких задач, как эффективность и рациональность деятельности, достоверность финансовой отчетности, соблюдение законов и нормативных актов.

Внутренний аудит -это проверка финансовой отчетности компании, проводимая ее специально назначенными сотрудниками с целью оценки правильности принятых решений и выявления ошибок[1].

Рассмотрим подробнее основные цели существования и взаимодействия в рамках организации подразделений внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Так как контроль является одной из функций управления, очевидно, что организация и поддержание системы внутреннего контроля - процесс, осуществляемый менеджментом организации. Но именно генеральный директор организации ответствен за создание эффективной системы внутреннего контроля, создание среды контроля в организации и за своевременное информирование совета директоров о всех значительных рисках, стоящих перед организацией.

Так процесс организации и поддержания системы внутреннего контроля может осуществляться как самим руководством компании (в небольших

организациях), так и специально создаваемыми для этих целей подразделениями внутреннего контроля.

Создание специальных подразделений системы внутреннего контроля целесообразно только для крупных организаций со сложной организационной структурой, где бизнес-процессы проходят через несколько функциональных подразделений. А на малых предприятиях с небольшим финансовым и кадровым потенциалом задачи по организации и поддержанию системы внутреннего контроля обычно распределяются между руководителями и директором, который как правило, является и собственником предприятия. [4].

В соответствии с установленным в компании порядком цели и задачи системы внутреннего контроля, подотчетность службы, ее компетенция и полномочия, а также требования к профессиональной квалификации сотрудников службы утверждаются генеральным директором в положении о службе внутреннего контроля.

Итак определим основные задачи системы внутреннего контроля:

- документирование ключевых существующих и новых бизнес-процессов, оценка рисков и внедрение процедур внутреннего контроля;
- разработка предложений по оптимизации бизнес-процессов и документооборота, рекомендации по снижению рисков и негативных эффектов их воздействия;
- мониторинг эффективности внедренных процедур внутреннего контроля на периодической основе;
- взаимодействие с подразделениями организации по вопросам выстраивания системы внутреннего контроля.

Возникает вопрос, зачем компании нужен внутренний аудит, если есть внутренний контроль?

Внутренний аудит - это своего рода дополнительный, независимый источник информации для акционеров о положении дел в организации, и как всякий ресурс он имеет свою стоимость, поэтому в небольших организациях, управляемых собственниками, внутренний аудит отсутствует.

К основным задачам службы внутреннего аудита относятся:

- проведение внутренних аудиторских проверок и информирование совета директоров (комитета по аудиту) и исполнительного руководства об обнаруженных существенных рисках и проблемах контроля;
- содействие исполнительному руководству и контрольным подразделениям организации/сотрудникам в разработке планов мероприятий по совершенствованию системы контроля и системы управления рисками;
- координирование деятельности с внешним аудитором с целью сокращения общих расходов на аудит;
- выполнение других заданий и участие в других проектах по запросам совета директоров (комитета по аудиту).

Служба внутреннего аудита подчиняется непосредственно

генеральному директору компании и это подчинение не должно влиять на независимость и объективность внутренних аудиторов в процессе их деятельности.

В обязанности руководителя службы внутреннего аудита по периодической отчетности перед советом директоров (комитетом по аудиту).

Деятельность службы внутреннего аудита осуществляется на основании квартальных планов, разрабатываемых руководителем этого подразделения с учетом мнения исполнительного руководства и утверждаемых советом директоров.

Поскольку внутренний аудит призван оценивать систему внутреннего контроля, следует разделить внутренний аудит в соответствии с целями внутреннего контроля на следующие виды:

- операционный аудит - проверка функционирования организации в целях оценки производительности и эффективности операций;
- аудит "на соответствие" - проверка соблюдения в организации существующих внутренних правил и процедур, бюджета, а также законодательства;
- аудит финансовой отчетности - проверка отчетности организации на предмет ее достоверности, соответствия учетной политике, общепринятым бухгалтерским принципам, налоговому законодательству[2].

Ключевым в определении внутреннего контроля являются контроль эффективности, достижения запланированных операционных и финансовых показателей, ведения учета и составления отчетности, а также соблюдения законодательства экономическим субъектом.

В общем виде организация внутреннего контроля исходя из его определения представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Организация внутреннего контроля.

Главный принцип организации внутреннего контроля – целесообразность и экономичность. Аудиторское заключение по результатам обязательной аудиторской проверки в составе своей первой и третьей частей (вводной и итоговой) является открытым документом[3].

И заключение стоит отметить, что внутренний контроль и внутренний аудит объединяет конечная цель - увеличение стоимости компании .

Использованные источники:

1. <http://dic.academic.ru>. Юридический словарь.
2. <http://www.oskord-audit.ru>. Внутренний контроль и аудит
3. Статья: Внутренний контроль и внутренний аудит: есть ли различия? (Васильева Н.Е., Парфенов К., Молчанова Л., Малыхин Д.В., Тысячникова Н.А., Терехов А.Г.) ("Внутренний контроль в кредитной организации", 2010.
4. Е.Ю. Калиничева. Об эффективности инвентаризационных мероприятий в системе внутрихозяйственного контроля птицеводческих организаций//Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 226-229.

*Глебова М.В., к.пед.н.
заместитель начальника Управления образования
администрации города Прокопьевска
Россия, г. Прокопьевск*

ХАРАКТЕРИСТИКИ УМСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОСПИТАНИЯ МЫШЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы умственного развития на концептуальной основе отечественных исследований в области психологии мышления. Показано, что решение проблемы умственно-развивающего обучения в педагогической практике связано с разработкой и применением современных психолого-педагогических методов развития продуктивных сторон мышления школьников в процессе сотворчества субъектов учебно-познавательной деятельности.

Ключевые слова: умственное развитие, мышление, учебный процесс, творческая деятельность, содержание и методы обучения.

*Glebova M.V., Candidate of pedagogical Sciences,
Department of Education Administration of Prokopyevsk,
Deputy Head of the Department of Education,
Russia, Prokopyevsk*

THE CHARACTERISTICS OF MENTAL DEVELOPMENT IN THE NATIONAL PSYCHOLOGY AND PRACTICAL ASPECTS OF UPBRINGING THINKING

Abstract: The article deals the issues of mental development on the conceptual basis of domestic research in the field of cognitive psychology. It is shown that the solution to the problem of mentally-developing training in

pedagogical practices associated with the development and application of modern psycho-pedagogical methods of development of productive sides of thinking pupils of in the process of co-creation of subjects of learning and cognitive activity.

Keywords: mental development, thinking, learning process, creativity, content and teaching methods.

В отечественной психологической науке вопросы мышления и умственного развития рассматриваются на концептуальной основе учения о деятельностной природе психики человека. Введение в теорию умственного развития категории деятельности позволило преодолеть противопоставление ключевых характеристик интеллекта, субъекта и объекта познания в понимании мышления, являющегося движущей силой умственного процесса. Выявление ранее невидимой связи между деятельностью и мышлением, а также различными видами самого мышления привело к новому, более глубокому уровню понимания сущности мыслительной деятельности, генезиса мышления и тем самым к более целенаправленной педагогической работе по умственному развитию детей в процессе обучения.

Отечественными психологами умственное развитие человека определяется как качественно своеобразный тип его функционирования, характеризующийся возникновением качественно новых психологических образований и переходом психологической системы на новый уровень функционирования (Л.С. Выготский, Д.Б. Эльконин, В.В. Давыдов). Оно представляет собой динамическую систему, определяющуюся как усвоением общественного опыта в ходе деятельности ребенка, под влиянием стихийного и целенаправленного обучения, так и созреванием органической основы [8].

Умственное развитие характеризуется совокупностью знаний, умений и набором умственных действий, которые сформировались в процессе приобретения этих знаний. Таково общепринятое в отечественной психологии понимание умственного развития. По существу, умственное развитие – это характеристика способов, форм и содержания мышления человека [3].

Многие психологи в поисках конкретных показателей умственного развития обращаются к анализу умственной деятельности учащихся, осуществляемой в процессе школьного обучения, к характеристике целостной учебной деятельности. В качестве таких показателей рассматриваются: интериоризация, т.е. преобразование практических (внешних) предметных действий в умственные действия (Л.С. Выготский, П.Я. Гальперин, Н.Ф. Талызина); обучаемость, т. е. способность усваивать знания, приемы работы, характеризуемая темпом продвижения (Б.Г. Ананьев, З.И. Калмыкова); способность к обобщенному переносу мыслительных операций на новый материал, в новые условия (Е.Н. Кабанова-Меллер).

При этом показатели умственного развития видятся в особенностях познавательных психических процессов, преимущественно в характеристиках мышления и памяти. Это связано с тем, что именно

отмеченные психические функции обеспечивают усвоение поступающей информации и адаптацию индивида к окружающей среде, рассматриваемую как конечную цель функционирования когнитивной сферы человека.

Так, в качестве показателей уровня умственного развития выдвигаются: знания и мыслительные операции (Д.Н. Богоявлинский, Н.И. Менчинская, А.А. Люблинская, А.Н. Леонтьев); оперирование абстрактными отношениями, содержательными обобщениями, теоретическое мышление (В.В. Давыдов, А.З. Зак); категориальное обобщение, отношения замещения, использование символического плана (Н.Г. Салмина и др.); логическое мышление, анализирующее наблюдение (Л.В. Занков); внутренний план действий, т. е. способность действовать «в уме» (Я.А. Пономарев).

Исследуя ассоциативную природу умственной деятельности на основе принципа системности, Ю. А. Самарин дал классификацию уровней умственной деятельности в зависимости от характера объединения ассоциаций в системы соответствующего уровня в границах содержания школьных учебных предметов и раскрыл системно-динамический характер продуктивной умственной деятельности [10].

Н. А. Менчинская, исследуя проблему умственного развития, исходит из положений, связывающих данную проблему с двумя категориями явлений. Во-первых, умственное развитие предполагает накопление фонда знаний, как необходимого условия мышления. Во-вторых, для характеристики умственного развития важны те умственные операции, с помощью которых приобретается знание, т. е. характерной чертой умственного развития является накопление особого фонда хорошо отработанных и прочно закрепленных умственных приемов, которые можно отнести к интеллектуальным умениям [7]. Иными словами, умственное развитие характеризуется и тем, что отражается в сознании, и еще в большей степени тем, как происходит отражение.

Ни один из выделяемых показателей умственного развития не является исчерпывающим, полностью отражающим особенности когнитивной сферы индивида на отдельных этапах развития. Однако следует особо выделить показатели творческого мышления, характеризующие уровень умственного развития: творческое преобразование материала в проблемной ситуации (О.К. Тихомиров, В.Н. Пушкин); интеллектуальная инициатива как продолжение поиска новых знаний за пределами требований конкретной задачи (Д.Б. Богоявленская); гибкость мышления, умение находить новые способы решения (Я.А. Пономарев); прогнозирование, целеполагание (А.В. Брушлинский, О.К. Тихомиров), системность и динамичность умственной деятельности (Ю.А. Самарин, А.Ф. Эсаулов). Данные показатели наиболее существенны для понимания природы продуктивной умственной деятельности.

Таким образом, проблема умственного воспитания учащихся в процессе обучения имеет непосредственное отношение к вопросам воспитания

мышления. Более того, психологические и педагогические взгляды на процесс развития мышления позволяют считать, что процесс умственного развития ориентирован, прежде всего, на развитие мышления, формирование его продуктивных качеств [1].

Проблема развития продуктивного мышления тесно связана с формированием одного из стержневых качеств личности – творческой самостоятельности. В большинстве психолого-педагогических исследований самостоятельность рассматривается как качество, характеризующее личность в целом (Н.В. Бочкина, И.П. Михайловский, Л.Н. Пименова, В.Е. Сыркина и др.), как характеристика познавательной активности (А.С. Байрамов, В.Н. Максимова, П.И. Пидкасистый). В ряде исследований изучались уровни сформированности, самостоятельности в различных видах деятельности (Е.П. Белозерцев, И.Я. Лернер, З.Ф. Пономарева и др.).

Г.И. Щукиной раскрывается сущность развития личности ребенка в качественном изменении деятельности, в которой он выступает как субъект. Эти изменения происходят за счет изменения целей, задач, предметных действий операционной и мотивационной сторон деятельности, а также позиции самого ребенка, который, накапливая опыт, становится более активным и самостоятельным [11].

Однако те или иные качества личности ученика развиваются не в процессе деятельности вообще, а в ходе осуществления вполне определенных по содержанию и структуре форм деятельности. Важно при этом в процессе умственного воспитания определить, в чем заключаются развивающие возможности обучения, каковы условия развития творческих сил учеников.

В работах Г.Д. Кирилловой рассмотрены гносеологические основы процесса обучения, вскрывающие специфику познания, познавательной деятельности, в отличие от других видов человеческой деятельности. Выбор той или иной логики построения процесса обучения определяется как и все процессы познания, во-первых, диалектикой связи субъекта познания и объекта познания, во-вторых, характером взаимодействия субъектов познания. Г.Д. Кирилловой отмечено, что взаимодействие субъекта и объекта познания проявляется, с одной стороны, в степени преобразования объекта, с другой – в способности субъекта использовать приобретенные знания в качестве метода дальнейшего познания. Это взаимодействие определяет взаимосвязь творчества и регламентации в познавательном процессе. Творчество в познании не может быть произвольным, оно регламентировано рамками присущей объекту закономерности, осуществляется в русле развития определенных идей [5].

Мы полностью разделяем данную дидактическую позицию Г.Д. Кирилловой, которая отражает психологический характер сложной диалектической взаимосвязи репродуктивной и продуктивной сторон мыслительной деятельности.

Современные концепции процесса обучения, ориентированного на

развитие творческих сил учащихся, различаются, на наш взгляд, прежде всего тем, как задан (смоделирован) в обучении учебный материал, выступающий как объект познания ученика. В этом можно убедиться, сравнив концепции и опыт экспериментального обучения В.В. Давыдова, Л.В. Занкова, Б.И. Коротяева, И.Я. Лернера, М.И. Махмутова, П.И. Пидкасистого, В.Г. Разумовского. Все авторы отмечают, что существенно важным в определении характера познавательной деятельности учащихся является отбор и создание таких логических конструкций знания, которые могли быть для ученика инструментом творческого познания и преобразования мира. Так, В.В. Давыдов основу такой конструкции видит в совокупности учебных задач, направленных на анализ школьниками условий происхождения теоретических понятий и овладения соответствующими обобщенными способами действий [4].

Б.И. Коротяев при определении характера познавательной деятельности принимает во внимание педагогически упорядоченную теорию, в которой выделяется описывающий, объясняющий и связующий материал, каждый из которого требует овладения определенными интеллектуальными умениями [6].

В.Г. Разумовский в основе рассматриваемой конструкции видит творческий цикл: факты – гипотеза – следствие – экспериментальная проверка, практика [9].

Ориентация на понимание процесса обучения как процесса развития, имея в виду, прежде всего, развитие сущности дидактического отношения преподавания – учения и развитие личности ученика, дает возможности вскрыть широкие эвристические возможности дидактики, осмыслить диалектику процесса обучения. Другими словами, данный подход, окончательно укрепившийся в современной педагогической науке, дает возможность определить логику построения процесса обучения, обнаружить еще непознанные противоречия, механизмы их разрешения, т.е. движущие силы процесса обучения, обуславливающие творчество учителя и ученика в процессе продуктивной умственной деятельности [1].

Таким образом, решение педагогической проблемы умственного развития обучающихся непосредственно связано с разработкой современных психолого-педагогических методов развития продуктивных сторон мышления школьников и условий творческой взаимореализации субъектов учебно-познавательной деятельности, что напрямую обеспечивает эффективность решения задачи повышения качества образовательного процесса в современном образовательном учреждении.

Одним из вопросов, на который должна ответить логика построения процесса обучения, ориентированного на развитие творческих способностей и мышления, является вопрос о том, как должен быть организован процесс умственного воспитания учащихся, каково должно быть его содержание.

Второй вопрос, который должен быть разрешен при построении

умственно-развивающего процесса обучения, заключается в нахождении условий соразвития учителя и учащегося, взаимодействия участников познавательного процесса, оптимальных с позиций обеспечения наибольшей эффективности коллективного творческого поиска [2].

Обобщая оба вывода, мы приходим к убеждению, что решение педагогической проблемы умственно-развивающего обучения, понимаемого как соразвитие учителя и ученика, и повышения качества образовательного процесса в современной школе, связано с разработкой современных психолого-педагогических методов развития продуктивных сторон мышления школьников и условий творческой взаимореализации субъектов учебно-познавательной деятельности.

Использованные источники:

1. Глебова М.В. Умственное воспитание школьников: содержательные аспекты. Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. Серия: Педагогика. Т. 3. № 3. 2014. – С. 130-146
2. Глебова М.В. Теоретические основы развития продуктивного мышления старшеклассников в процессе обучения: коллективная монография «Модернизация российского образования: тренды и перспективы» (книга 2) / М.В. Глебова. – АНО Центр социально-политических исследований «Премьер». – Краснодар, 2012. 30-70.
3. Гуревич К.М. Психологическая диагностика: учебное пособие. – М.: Академия, 1997. – 240 с.
4. Давыдов В.В. Теория развивающего обучения. – М.:ИНТОР, 1996. – 544 с.
5. Кириллова Г.Д. Взаимосвязь между содержанием материала на уроке и организацией деятельности учащихся // Обучение и воспитание школьников. – Л.:ЛГПИ, 1972. – С.5-27.
6. Коротяев Б.И. Избранные педагогические сочинения: В 4-х т.: Т.1. / Б.И.Коротяев. – Луганск: Альма-матер, 2006. – 480 с.
7. Менчинская Н.А. Вопросы умственного развития ребенка. – М.: Знание, 1972. – 32 с.
8. Педагогический энциклопедический словарь / гл.ред. Б.М. Бим-Бад; редкол. М.М. Безруких, В.А. Болотов, Л.С. Глебова и др. – М.: Большая российская энциклопедия, 2003. – 528 с.
9. Разумовский В.Г. Развитие творческих способностей учащихся в процессе обучения физике. – М.: Просвещение, 1975. – 272 с.
10. Самарин Ю.А. Психологические основы системности и динамичности умственной деятельности школьников (среднего и старшего школьного возраста): автореф. дис... д-ра пед. наук Украины. – Л., 1955. – 36 с.
11. Щукина Г.И. Педагогические проблемы формирования познавательных интересов учащихся. – М.: Педагогика, 1988. – 232 с.

*Давгуль Е.Г.
магистрант*

*Уральский институт управления РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ФИЗИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что основной потенциал 21 века в Российской Федерации будет основываться на подрастающем дошкольном поколении. В то же время, актуальной проблемой сегодня являются тревожные “звоночки” о том, что ухудшается состояние здоровья детей, снижается их активность, уровень физической подготовленности и т.д.

С другой стороны, на практике мы все чаще видим, что в приоритет различных школьных программ и методик образования ставится нацеленность на курс повышения физических, физиологических возможностей подрастающего поколения, их охраны здоровья, расширению функциональных возможностей.

В связи с данной тенденцией и благодаря изучению определенных нюансов и аспектов множество ученых полагает, что именно благодаря инновационным методикам, возможностям физического воспитания возможно в корне исправление ситуации. [1; 3; 4]

На сегодняшний день сложившаяся система физического воспитания не позволяет прямо влиять и искоренять складывающиеся тенденции, что говорит о непосредственной необходимости введения различных инновационных методик развития существующего потенциала.

Актуальность выбранной темы не вызывает сомнения хотя бы исходя из того факта, что наша экономика вошла в фазу по инновационному пути совершенствования, а, следовательно, и развитию всех отраслей экономики, включая образование и здравоохранение. Данные изменения, безусловно, затрагивают ключевые для дошкольных и школьных образований аспекты, включая коренное изменение мышления педагогов, их взгляды на образовательный и тренировочные процессы, также затрагиваются вопросы деформации самого образа деятельности указанных учреждений и т.д.

В рамках указанных преобразований так важно сделать акцент на дошкольные учреждения, поскольку именно они выступают начальной точкой всего образовательного звена. И именно благодаря новшествам и нововведениям возможен переход на новый, более качественный уровень.

Инновационный путь развития оказывает существенное влияние на существующие технологии, в первую очередь, методы и формы образовательного процесса, которые оказывают непосредственное влияние на становление и развитие способностей ребенка как в науке, так и в спорте.

Для более точного понимания инновационного пути развития дошкольных учреждений важно понимание существующих особенностей. Во-первых, следует изначально отдавать серьезный отчет в том, что

субъектами подобных отношений являются дети, а уже потом преподаватели, родители и прочие лица, которые имеют устоявшуюся психику, образовательный уровень и т.п. Если не принимать данный фактор во внимание, то можно упустить важную гуманистическую составляющую всего инновационного преобразования. Во-вторых, при реализации введения новшеств и нововведений важно охватить как можно больший круг существующих проблем и препятствий, связанных с педагогической деятельностью. В-третьих, нужно понимать, что инновационный процесс в дошкольном образовании заключается в выявлении и реализации уникальных методик преподавания, оказания определенных социальных и образовательных услуг населению, созданию новых методик и форм организации образовательного процесса и т.д. Все это прямо ведет к появлению новейших форма дошкольного образования. [5] Вообще само понятие инновационные реформы новое понятие не только для сферы дошкольного образования, но и для всей нашей страны.

Важно понимание самого термина “педагогические инновации”. Так, на практике под ними понимается совокупность методик, факторов, средства, идеи, концепции и результаты развития системы педагогического воспитания. Продуктом инноваций в образовании выступают качественно новые объекты профессионально-педагогической деятельности, ставящие собой достижение экономического, социального и образовательного эффекта. [3]

Безусловно, создание и развитие инновационных возможностей физического воспитания детей дошкольного образования является одной из наиболее важных и сложных задач.

Благодаря анализу существующих изданий, публикаций и идей различных авторов и ученых можно отметить, что “наиболее перспективным способом введения новаций в дошкольные образования является концепция конверсии избранных элементов и технологий спортивной тренировки в интересах совершенствования содержания и форм организации физического воспитания в дошкольных образовательных учреждениях”. [2] Кроме того, В.К. Бальсевич говорит о том, “что концепция тренировки – пока единственная научно обоснованная концепция управления развитием физического потенциала человека”. [2]

Важно также заметить тот факт, что помимо коренного инновационного реформирования системы дошкольного образования происходит изменение всей совокупности физкультурно-оздоровительных учреждений детского спорта.

Кроме названных приоритетных направлений и результатов инновационного пути зачастую на практике многие ученые, педагоги, администрации учреждений сталкиваются с неоднозначными преградами, трудностями и вопросами, на которые также необходимо сделать акцент.

Зачастую довольно трудно четко определить необходимую норму нагрузки, степень и необходимость педагогического контроля за состоянием

детей и особенно с самой техникой выполняемых физических упражнений.

Кроме того, в сфере мирового научно-технического развития еще одной немаловажной проблемой становится то, что большинство создающихся новаций, изобретений и методик в работе с детьми можно использовать крайне осторожно. Также нередки случаи, когда сами авторы изобретений и непосредственно те, кто их используют, не дают четких различий терминологии “технология” и “методика” и довольно часто их путают. В связи с чем в тренировочном процессе дошкольников появляются такие тренинги как “стретчинг” или “аэробика” вместо основных физкультурных занятий.

Еще одной достаточно сложной преградой является то, что сегодня родители полностью перепоручили воспитание своих детей педагогам, их подготовке к школе. На фоне этого, можно добавить, что интерес они испытывают лишь к образовательному уровню ребенка, в то время как физическому воспитанию не уделяют никакого внимания. Также следует заметить, что сегодня при поступлении в школу оценивается лишь уровень образованности ребенка, но никак не его физическую развитость, а, следовательно, и в дошкольных учреждениях тоже не уделяется физкультуре должное внимание.

Важную особенность в реформировании учреждений физкультурно-оздоровительной системы составляет неоднозначность определения и проведения диагностики физического состояния дошкольников. Данная процедура требует специальных психологических, психофизических особенностей исследующих.

Немаловажным будет отметить, что на сегодняшний день в большинстве своем преподаватели ориентируются, да и обучаются, именно на здоровых в физическом плане детей. Но в последнее время в оправдание данной тенденции следует отметить, что день ото дня растет количество интернатных, коррекционных и санаторных физкультурно-оздоровительных учреждений.

Подводя некоторый итог, следует сказать, что основными и важными направлениями инновационной деятельности в системе дошкольного образования являются:

- Систематизация медицинских, оздоровительных технологий, применяемых в современных ДОУ.
- Обоснование дифференцированных двигательных режимов для дошкольников с разными функциональными возможностями, состоянием здоровья и ограниченными возможностями.
- Создание физкультурно-игровой среды в дошкольном образовательном учреждении как необходимого условия реализации содержания физической культуры и культуры здоровья.
- Формирование культуры здоровья детей, родителей и педагогов [4].

Безусловно, что реализация указанных мероприятий, а также развитие всей совокупности инновационных преобразований будет осуществляться на основании определенных положений.

Не вызывает сомнения, что инновационный путь развития дошкольных образований ставит перед собой достижение результата, при котором дети смогут осуществлять развитие своих физических свойств, а также формировать главные движения ребенка при помощи обученных педагогов на основе определенных данных или комплексной методике. Кроме того, еще одним результатом данных мероприятий будет именно оздоровление психического состояния обучаемых и развития у них крепкой психики. В заключении следует сказать, что инновационные преобразования, безусловно, должны основываться на учете половых различий детей для более грамотного и индивидуального подхода к каждому ребенку. [3; 5]

Подводя итог, нельзя исключать того, что все эти преобразования и инновационных реформы в сфере дошкольного образования в рамках физкультурного образования полностью не исключают появление различных трудностей или каких-то вопросов. В России на сегодня существуют все условия для проведения качественной и обоснованной политики в ранее названном направлении. Более того, в настоящее время все чаще начинают задумываться и обращать внимание на данную проблему.

Использованные источники:

1. Бальсевич В.К. Конверсия главных положений теории спортивной подготовки в процессе физического воспитания // Теория и практика физической культуры. – 2007. - №. 6.
2. Баранов А.Г. Научно-методические базы подготовки профессионалов по дошкольному образованию: учебное пособие для вузов физической культуры. – Краснодар, 2014.
3. Чернышенко Ю.К. Подготовка кадров по дошкольному физическому воспитанию // Актуальные трудности физической культуры: Матер. Регион. Научн.-Практ. Конф. – Ростов-на-Дону, 2009.
4. Чернышенко Ю.К. Взрослым о физическом воспитании детей дошкольного возраста. – Краснодар, 2007.

*Долгова И.Н.
студент 3 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Кузбасский Государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Управленческий учёт и анализ»
Россия, г. Кемерово*

МЕТОДИКА РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Статья предлагает расчет себестоимости создания репетиционного центра по подготовке к ЕГЭ, раскрывает цель и актуальность подобного центра с оказанием общеобразовательных услуг. Так же статья облегчает расчет средств и предполагает форму контроля по доходам и расходам данного репетиционного центра.

Ключевые слова: Репетиционный центр, себестоимость, ЕГЭ, образовательные услуги, калькуляция, расчет, расходы, цена.

The article provides the calculation of the cost of creating rehearsal centre for the preparation for the exam, reveals the purpose and relevance of such center to provide educational services. The same article facilitates the calculation of means and assumes the form of control for revenues and expenditures of the rehearsal center.

Keywords: Rehearsal center, cost, exam, educational services, calculate, calculation, cost, price.

Единый государственный экзамен для выпускников школ является обязательным с 2009 года. Его влияние на образовательный процесс в школе определяется целями проведения ЕГЭ как экзамена в рамках государственной итоговой аттестации. Главной целью ЕГЭ является создание максимально равных условий поступления в высшие учебные заведения для выпускников различных категорий. Большинство учащихся прибегают к помощи репетиторов при подготовке единому государственному экзамену. В связи с чем открывается возможность создания репетиционных центров по подготовке к ЕГЭ.

Не вызывает сомнения актуальность разработки оптимального метода учета затрат и калькулирования себестоимости образовательных услуг, использование которого легло бы в основу определения цен на оказываемые образовательные услуги.

В данной статье предлагается расчет себестоимости образовательной услуги частного предприятия, деятельностью которого являются коммерческие репетиционные услуги.

1. Общие сведения о предприятии.

Предприятие «Педагогический репетиционный центр» занимается

дополнительной подготовкой учащихся 9-11 классов по математике, русскому языку, литературе, обществознанию. Загруженность центра составляет 24 академических часа в неделю, 96 часов в месяц. Число слушателей – до 6 человек. Помещение класса площадью 25 кв. метров арендуется.

2. Расчет себестоимости образовательной услуги за месяц.

В таблице 1 приведены основные статьи расходов для расчета себестоимости образовательной услуги в расчете на месяц.

Препологаемые расходы Таблица 1

№п/п	Статьи калькуляции	Сумма расходов
I	Прямые расходы	
I.1	Трудозатраты основного персонала	79200
I.2	ЕСН-социальные отчисления	23918,4
I.3	Материальные затраты	
I.3.1	Расходные материалы (писчая бумага, канцелярия, тетради, картридж, питьевая вода)	1500
I.4	Амортизация	616,66
I.4.1	Школьная доска	
I.4.2	Компьютер	
I.4.3	Принтер	
I.4.4	Школьные парты	
I.4.5	Учительский стол	
I.4.6	Кресло	
I.4.7	Стулья	
I.4.8	Диван	
I.4.9	Кулер	
I.5	Аренда (включает коммунальные платежи, содержание помещений)	16000
II	Косвенные расходы	
II.1	Общепроизводственные расходы	
II.1.1	Трудозатраты вспомогательного персонала	
II.2	Общехозяйственные расходы	12000
II.2.1	Услуги сотовой связи	500
II.2.2	Интернет	1000
II.2.3	Реклама	2000
II.2.3	Представительские расходы	3168
ИТОГО		139903,06

а). Рассчитаем сумму трудозатрат (ФОТ), если фонды оплаты труда определены: для основных (ФОТос) работников (4 преподавателя, ставка – 700 руб./час) и вспомогательного (ФОТ вс): персонала (администратор, оклад -12 000 руб/мес)

$ФОТос = 700 * 96 = 67200$ рублей $ФОТ = ФОТос + ФОТвс = 67200 + 12000 = 79200$ рублей

б). ЕСН примем равным 30,2%; социальные отчисления составят: $ФОТ * 0,302 = 79200 * 0,302 = 23918,4$

в). Материальные затраты составляют 1500 рублей в месяц (определяем по расходам предыдущих месяцев).

г). Для расчета амортизационных отчислений (АО), будем исходить из следующего:

- совокупная стоимость мебели (школьная доска, 6 школьных парт, учительский стол, кресло, стулья, диван) составляет 22000 рублей, срок службы – 10 лет.

- стоимость компьютера, принтера и кулера составляет в сумме 26000 рублей, срок службы – 5 лет.

$AO = 22000/10*12 + 26000/5*12 = 183,3 + 433,3 = 616,66$ рублей в месяц.

д). Расходы на рекламу, включаемые в себестоимость, не должны превышать 1% от дохода предприятия, составляют сумму – 2000 рублей в месяц.

е). Представительские расходы составляют 4% от ФОТ, составили: $79200*0,04 = 3168$ рублей в месяц.

ж) Общая сумма расходов за месяц: 139903,06 рублей.

Расчет часовой себестоимости образовательной услуги.

а. Себестоимость индивидуального занятия (С_и):

$C_i = 139903,06/96 = 1457,32$ (руб.)

б. Себестоимость занятия для двоих слушателей (С₂):

$C_2 = 139903,06/96*2 = 728,66$ (руб.)

с. Себестоимость группового занятия (С_{гр}) для группы из 6 человек:

$C_{gr} = 139903,06/96*6 = 242,89$ (руб.).

Приведенный расчет себестоимости образовательной услуги, по нашему мнению, может служить основой при осуществлении прогнозирования, планирования, анализа и контроля, т.е. выступать средством принятия эффективных управленческих решений.

Таким образом, исходя из вышесказанного, негосударственные образовательные учреждения, имеют возможность влиять на себестоимость единицы образовательной услуги, организовывать учет затрат с целью контроля, объективного анализа и эффективного управления в области дополнительных образовательных услуг. [4, 180]

Использованные источники:

1. Варкулевич Т.В. Учет и отчетность по сегментам деятельности в системе управленческого учета государственного вуза // Экономика и предпринимательство - 2013. - №7. - С.312-315.
2. Вахрушина М.А. Учет затрат в автономных образовательных учреждениях // Бухгалтерский учет. 2008. N 14. - С. 38-51.
3. Методика расчёта цены образовательных услуг учреждений профессионального образования / О.В Камакина, Е.Л. Саксонова, И.В Трунова // <http://vestnik.uspu.org/>. (дата обращения 03.04.2016).
4. Тимофеева Т.В. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости образовательных услуг в негосударственных вузах // Вестник ОГУ, 2007,

*Коляда И.С.
студент
факультет естественных наук
Родионова О.В., к.ф.-м.н.
доцент
кафедра информатики и информационных технологий
Бойкова О.И., к.х.н.
доцент
кафедра химии
Тульский государственный педагогический университет
им. Л.Н. Толстого
Россия, г. Тула*

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТА-ХИМИКА

В современном мире решающим фактором развития общества становятся информационные технологии. Деятельность людей, учеба студентов, профессионализм в большей степени зависит от информативности, способности эффективно использовать имеющуюся информацию. Все это делает актуальной задачу профессиональной подготовки специалистов к будущей деятельности и вообще к жизни в информационном обществе.

Анализ современного состояния вузовского образования показывает необходимость интеграции современных ИКТ практически во все дисциплины рабочего учебного плана. Но даже на современном этапе развития общества и образования существует проблема приобщения студентов к информационным технологиям и формирования у них элементов компьютерной грамотности. В рамках высшего образования, в понятие информационной грамотности обучающихся нужно включать способность студентов вносить свой вклад в синтезирование существующей информации, развивать дальше идеи, выводимые из такого синтеза, и, наконец, создавать новое знание по конкретной предметной дисциплине.

В качестве решения проблемы требуется специально разработанная система, предназначенная для успешного овладения информационными технологиями и формирования элементами компьютерной грамотности. Этот образовательный процесс должен заставить студентов по-иному смотреть на мир, изменить стиль мышления.

Студенты всех специальностей первого курса изучают теоретические основы информатики, языки программирования, аппаратную реализацию компьютерной системы, принципы построения компьютерных сетей, поисковые ресурсы глобальной сети Интернет. Во время прохождения лабораторного практикума студенты знакомятся с основными программными пакетами общего и специального назначения: текстовым процессором,

табличным процессором, графическими редакторами, пакетом презентационной графики, Web-браузерами, сервисными утилитами. А уже в дальнейшем переходят к изучению специальных дисциплин с определенной базовой подготовкой в области прикладного использования ИКТ.

В таком построении учебного плана есть смысл – на практике студенты учатся активно участвовать в процессе получения необходимых знаний и умений использования компьютерных технологий для работы с информацией, что помогает, молодым специалистам в случае необходимости самостоятельно обновлять собственный запас знаний. Современный выпускник вуза должен иметь определенное информационно-компьютерное образование, что дает дополнительную социально-экономическую мобильность обучающимся, возможность быстрее ориентироваться и перестраиваться в информационной составляющей своей профессиональной деятельности.

Совместная работа преподавателей кафедр химии и информатики и ИТ в рамках проблемных групп студентов естественнонаучного факультета направлена на развитие понимания того, насколько важными и полезными бывают практические знания в области ИКТ и умения работы с компьютером и информацией. На занятиях проблемных групп, под руководством преподавателей студенты оформляют мультимедийные презентации для защиты рефератов, курсовых и выпускных квалификационных работ. Не секрет, что Microsoft Power Point проста в работе, но в тоже время обладает широкими возможностями наглядного представления не только статической, но и динамической информации. Например, при подготовке презентаций о великих химиках и их достижениях студент ищет и запоминает новую и интересную ему информацию.

Умение правильно оформить и проиллюстрировать найденный материал как статичными картинками, схемами, фотографиями, так и анимациями позволяет в последствии применять полученные навыки и при работе с другими программными продуктами, такими как текстовый редактор Microsoft Word, который дает возможность хорошо оформить научный текст за счет применения разнообразных шрифтов, цвета, таблиц и пр., а также включать в учебный материал различные графические данные. Овладение навыками работы с текстовым редактором очень важно для каждого студента, применить он их сможет при выполнении курсовых и дипломных работ и различных научных исследований.

Одним из главных умений является поиск информации. Грамотно организованный поиск позволяет значительно сократить затрачиваемое на этом этапе время, а, следовательно, предоставляется больше возможностей для обработки полученной информации.

Все знания и умения, приобретаемые студентами в рамках занятий проблемных групп позволяют сформировать информационные навыки:

1. Способность осознавать потребность в информации.
2. Способность выделять, возможность восполнения «пробелов» в информации.
3. Способность построения стратегии обнаружения информации.
4. Способность рационального поиска необходимой информации.
5. Способность адекватной оценки информации, полученной из различных источников.
6. Способность эффективного применения информации в своей деятельности.
7. Способность синтезировать и собирать существующую информацию, создавая на ее основе новое знание.

Огромное значение при изучении химических дисциплин студентов нашего вуза играет университетский электронный читальный зал. Он обеспечивает пользователям доступ к базе данных, содержащих реферативные, обзорные и полнотекстовые справочники, книги, журналы, газеты на английском и русском языках. В каталогах электронного читального зала содержится большое количество различных рекомендательных списков литературы, что облегчает поиск соответствующих источников, к тому же, в отличие от Интернета, эти ресурсы бесплатны.

Наличие хорошо оснащенных и доступных компьютерных классов в университете позволяет выполнять практические работы, проводить квантово-механические расчеты, использовать для самоподготовки методические разработки преподавателей ТГПУ им. Л.Н. Толстого. Доступ ко всем методическим материалам в университете организован через среду электронного обучения LMS Moodle.

Химия – один из самых сложных общеобразовательных предметов. Трудное восприятие теоретических основ химии связано с изучением процессов, которые скрыты от непосредственного наблюдения. Использование ИКТ позволяет визуализировать эти процессы.

Благодаря поисковым системам можно находить документы, мультимедийные файлы, информацию о учёных. Использование ИКТ позволяет открыть широкий доступ к учебной, методической и научной информации, а также моделирование научной и исследовательской деятельности. И, конечно же, проведение виртуальных занятий (лекций, семинаров) в реальном времени.

При использовании на занятиях по химии различных мультимедийных средств и интерактивного комплекса студенты имеют возможность увидеть и изучить пространственное строение молекул органических соединений, что сложно сделать в их плоскостном изображении, показанном в учебнике. Широкое использование анимации, химического моделирования с использованием компьютера делает обучение более наглядным, понятным и запоминающимся. Так же использование ИКТ на занятиях экономит время на объяснение материала. Нельзя сбрасывать со счетов и психологический

фактор: современному студенту намного интереснее воспринимать информацию именно в такой форме, а не только при помощи учебника, схем и таблиц. Презентации позволяют легко демонстрировать сложные органические структуры, анимации механизмов реакций, 3D формулы органических молекул, объемные уравнения, таблицы, изображения молекулярных орбиталей, кристаллических решеток и т.д. Пространственное строение типичных представителей хиральных соединений с одним и двумя асимметрическими атомами углерода подкреплено трехмерными цветными изображениями, которые можно передвигать и вращать на экране (с использованием технологии VRML). Эти изображения позволяют получить наглядные представления об энантиомерах, диастереомерах, о мезо-форме винной кислоты и усвоить основные понятия стереохимии.

Таким образом, отметим, что информационные технологии настолько широко и активно внедряются в жизнь человеческого общества, что становится совершенно невозможным представить современного специалиста, не владеющего персональным компьютером. Поэтому курс информационных технологий должен являться в вузе одним из базовых для обучения студентов любых специальностей. Наблюдения за процессом обучения показали, что на уроках с использованием ИКТ даже «слабые» студенты работают более активно, не отвлекаются, заинтересованно выполняют задания. Но их использование на уроке должно быть продуманным, целесообразным и грамотным.

Использованные источники:

1. Бойкова О.И., Родионова О.В., Половецкая О.С. К вопросу об использовании среды электронного обучения LMS MOODLE при подготовке бакалавров химического профиля / Современные информационные технологии и ИТ-образование. 2015. Т. 1. № 11. С. 188-194.
2. И.Л. Мусатова, О.В. Родионова. Роль ИТ в подготовке бакалавров по направлению «Педагогическое образование» в условиях перехода на новые образовательные стандарты. / ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА: ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ. Материалы XLII учебно-методической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, магистрантов, соискателей ТГПУ им. Л. Н. Толстого. Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого. 2015. С. 152- 155
3. Родионова О.В., Мусатова И.Л., Бойкова О.И., Половецкая О.С. Опыт использования среды электронного обучения LMS MOODLE / Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 10. С. 176-180.
4. Шмелев А.Н., Беззубенко Н.С., Родионова О.В. Развитие ИКТ-компетентности бакалавров по направлению «Документоведение и архивоведение» / Современные проблемы науки и образования. 2015. № 3. С. 407.
5. Магомедов В.Г. Современные информационные технологии как средство

самореализации студентов в образовательном пространстве вуза: дис. канд. пед. наук 13.00. 01 / Махачкала, 2006.

6. Цупак Е.Б., Нарезная Е.В. Использование современных ИКТ в преподавании химии на химическом факультете РГУ / Материалы научно-методической конференции «Современные информационные технологии в образовании: Южный Федеральный округ». Ростовский государственный университет, химический факультет. 2008.

*Костикова В.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

В статье рассмотрены приемы планирования и прогнозирования в отрасли растениеводства. Детально рассмотрены показатели развития растениеводства.

Ключевые слова: *отрасль растениеводства, показатели развития, внутрихозяйственное планирование.*

The article deals with planning and forecasting methods in crop. A detailed analysis of crop development indicators

Keyword : *crop sector , development of indicators , on-farm planning.*

Эффективное планирование экономической деятельности может обеспечить успех и постоянство любого сельскохозяйственного предприятия. Планирование функционирует в таких сферах, как планирование деятельности отдельной хозяйственной единицы и планирование хозяйственных отношений. Планирование полностью охватывает систему принципов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области использования ограниченных ресурсов для того, чтобы повысить конкурентоспособность хозяйственного субъекта.

Планирование играет важнейшую роль в управлении общественным производством.

В общей системе функций управления, планирование стоит на первом месте, что подчеркивает его целеполагающую роль в управлении производственно-экономической деятельностью предприятия. И это позволяет утверждать, что без него невозможна организация, как функция управления, а, следовательно, и вообще сбалансированное и эффективное производство. Это утверждение относится как к нехозяйственному, так и к внутрихозяйственному планированию на сельскохозяйственных предприятиях.

Теоретические и практические аспекты этой проблемы требуют всестороннего и глубокого исследования, что определяет ее актуальность.

Вопросам совершенствования внутрихозяйственного планирования в сельскохозяйственном производстве посвящены работы многих ученых экономистов-аграрников: Г.В. Беспехотного, И.Н. Буздолова, И.Б. Банниковой, В.В. Гарькавого, А.В. Голубева, и многих других.

Более детально хотелось бы рассмотреть показатели развития растениеводства. Важным количественным показателем, характеризующим размеры сельскохозяйственного производства, является площадь и состав используемых земель, сельскохозяйственных угодий.

Сельскохозяйственные угодья подразделяют: на пашню (земля, ежегодно обрабатываемая и используемая под сельскохозяйственные культуры), сенокосы (земельные участки, используемые для заготовки сена и других видов кормов из естественных трав), пастбища (земельные участки, используемые для получения зеленых кормов и выпаса скота) и многолетние насаждения (плодовые культуры и ягодники).

Сенокосы и пастбища принято называть естественными кормовыми угодьями. Для получения сопоставимых показателей по общей площади сельскохозяйственных угодий, кормовые угодья переводят в условную пашню по средней многолетней продуктивности угодий в кормовых единицах.

Основным количественным показателем развития отраслей растениеводства является размер посевных площадей, так как основная форма использования земли с целью получения урожая принято считать пашни. При этом сельскохозяйственные культуры с учетом различий между ними, формируются в пять основных групп: зерновые, технические, картофель, овощные и бахчевые, кормовые.

Соответственно такой группировке различают следующие самостоятельные растениеводческие отрасли: зерновое хозяйство, льноводство, хлопководство, свекловодство, картофелеводство, овощеводство, бахчеводство, кормопроизводство и др.

Многолетние насаждения включают плодово-ягодные культуры, виноградники, хмель, чай и тутовые. Соответственно этому различают такие отрасли растениеводства, как садоводство, виноградарство и т. д.

Для характеристики развития растениеводства широко применяют такой показатель, как структура посевных площадей, то есть процентное отношение посевных площадей отдельных сельскохозяйственных культур и их групп к общей площади посевов (удельный вес отдельных культур и их групп в общей посевной площади хозяйства). С этой же целью используют и показатели динамики посевных площадей, то есть их изменения по годам за какой-то период в гектарах или процентах.

Важнейшим качественным показателем уровня развития растениеводства в целом и его отдельных отраслей является урожайность сельскохозяйственных культур. Для получения сопоставимых данных по группам культур, выход продукции с гектара определяют в центнерах

кормовых единиц (по коэффициентам).

По группе однородных культур (зерновые культуры, культуры, возделываемые на зеленый корм, силос и т.д.) во многих случаях определяют среднюю урожайность. Этот показатель рассчитывают суммированием валовых сборов однородных культур и делением полученной суммы на общую посевную их площадь.

Основным показателем, характеризующим объемы производства и размеры растениеводческих отраслей, является объем валовой продукции, то есть продукции, полученной со всей площади посева той или иной культуры (группы культур, естественных кормовых угодий, многолетних насаждений).

Устойчивость любой отрасли растениеводства во многом зависит от состояния планирования и прогнозирования в хозяйстве. Специфика перспективного планирования на сельскохозяйственных предприятиях обусловлена экономическими и технологическими особенностями отрасли. То есть планирование является незаменимым составляющим грамотной экономической политики любого предприятия.

Использованные источники:

1. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2013. - 696 с.
2. Парсаданов Г.А. Прогнозирование и планирование социально-экономической системы страны. - М.: «ЮНИТИ», 2011. – 57 с.
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. - М.: Финансы и статистика, 2011. – 244 с.
4. Хасси Д. Стратегия и планирование. - СПб.: Питер, 2011. -158 с.

Куликов П.Е.

студент 4 курса

кафедра «Менеджмента»

Раздроков Е.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов и банковского дела»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья посвящена характеристике объемов кредитования юридических лиц по видам экономической деятельности. Рассматривается уровень и динамика процентных ставок по кредитам в разрезе по видам валют. Определяется состояние просроченной задолженности в динамике за 3 года по видам экономической деятельности. Анализируется структура оборотов по кредитам, представленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях и в иностранной валюте, по срочности.

Ключевые слова: исследование, анализ, структура, юридическое лицо,

кредитование, валюта.

CHARACTERISTICS OF THE CURRENT STATE OF CORPORATE LENDING LEVEL

Article is devoted to the characteristic of volumes of crediting of legal entities by types of economic activity. Level and dynamics of interest rates for the credits in a section by types of currencies is considered. The condition of arrears in dynamics for 3 years is determined by types of economic activity. The structure of turnovers of the credits presented by credit institutions to the non-financial organizations in rubles and in foreign currency on urgency is analyzed.

Keywords: research, analysis, structure, legal entity, crediting, currency.

Актуальность данной темы обусловлена нестабильной экономической ситуацией в стране, а именно постоянным нарастанием просроченной задолженности по кредитам, неконтролируемым изменением стоимости национальной валюты, резким ростом процентных ставок по кредитам предоставляемым юридическим лицам.

Для того, чтобы дать характеристику современному состоянию уровня кредитования юридических лиц в Российской Федерации, используем статистическую информацию Центрального Банка РФ, а именно сведения об объемах кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности (Таблица 1).

Таблица 1 - Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов по видам экономической деятельности в РФ

Показатели	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		01.01.2016 г.		Отношение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %
	Сумма, млн. руб.	В % к итогу	Сумма, млн. руб.	В % к итогу	Сумма, млн. руб.	В % к итогу	
добыча полезных ископаемых	370 915	1,3	696 469	2,4	567 090	2,1	152,9
обрабатывающие производства	4055 737	14,5	4805 778	16,3	6610 890	25,0	163,0
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	929 952	3,3	852 913	2,9	667 685	2,5	71,8
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	569 668	2,0	509 498	1,7	564 070	2,1	99,0
строительство	2096 554	7,5	1732 298	5,9	1112 737	4,2	53,1
транспорт и связь	1009 354	3,6	1021 441	3,5	935 486	3,5	92,7
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	8195 922	29,3	8324 684	28,2	6444 311	24,3	78,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1485 180	5,3	1494 234	5,1	1389 549	5,2	93,6
прочие виды деятельности	3156 417	11,3	3849 730	13,0	3350 444	12,7	106,1
на завершение расчетов	6141 181	21,9	6269 231	21,2	4831 271	18,2	78,7
Всего	28010880	100	29556276	100	26473534	100	94,5

Составлено автором по данным Банка России

Из таблицы следует, что в 2014 и 2015 годах оптовая и розничная торговля имеет наибольший удельный вес, 29,3% и 28,2% соответственно. 21,9%(2014 год) и 21,2%(2015 год) занимает объем кредитования на завершение расчетов, 14,5% и 16,3% принадлежит обрабатывающим производствам.

По данным на начало 2016 году наибольший удельный вес(25%) принадлежит объему кредитования по виду обрабатывающие производства. Данный вид имел наибольший рост в структуре объема кредитования за исследуемый период(63%). Наименьший удельный вес занимает объем кредитования сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (2,13%).

Анализируя таблицу 1 можно отметить, что в период с 2014 по 2016 год общий объем кредитования снизился на 5,5%. В 2016 году по отношению к 2015 году имеется значительное снижение общего объема кредитования на 10,4%. Данный факт можно связать с неблагоприятной экономической обстановкой в стране, вызванной наложением на Российскую Федерацию санкций со стороны западных стран, что в свою очередь отрицательно

отражается на финансовом состоянии юридических лиц.

Объем кредитования добычи полезных ископаемых имеет скачкообразную тенденцию. В 2015 году по отношению к 2014 имеется рост 87,8%, в 2016 по сравнению с 2015 - падение на 28,6%. За весь исследуемый период (2016/2014) наблюдается рост объема на 52,9% процента.

Объем кредитования обрабатывающего производства за исследуемый период имеет наибольший рост. В 2016 году по отношению к 2014 году рост составил 63%.

Объем кредитования производства и распределения электроэнергии, газа и воды за анализируемый период имел значительное снижение. В 2016 по отношению к 2014 году падение составило 28,2%.

Что касается объема кредитования строительства, можно отметить, что данный вид имеет наибольшее снижение. В 2016 году по отношению к 2014 году падение составило 46,9%.

Таблица 2 - Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях и иностранной валюте (в целом по Российской Федерации)

Показатели	01.01.2014 г.			01.01.2015 г.			01.01.2016 г.			Отклонение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %		
	В рублях, %	В долларах США,	В евро, %	В рублях, %	В долларах США,	В евро, %	В рублях, %	В долларах США, %	В евро, %	В рублях	В долларах США	В евро
до 30 дней, включая "до востребования"	7,35	1,02	2,27	19,59	4,56	3,16	12,08	3,17	1,63	4,7	2,2	-0,6
от 31 до 90 дней	9,94	4,06	3,26	20,70	7,14	8,12	14,27	5,00	5,04	4,3	0,9	1,8
от 91 до 180 дней	10,62	4,39	5,57	20,20	7,71	10,29	14,21	5,68	2,66	3,6	1,3	-2,9
от 181 дня до 1 года	11,18	6,39	8,07	19,50	8,92	10,71	14,71	7,85	8,23	3,5	1,5	0,2
до 1 года, включая "до востребования"	9,15	2,66	5,28	19,86	6,78	5,10	13,37	5,25	3,12	4,2	2,6	-2,2
от 1 года до 3 лет	11,09	5,86	5,25	15,32	9,26	7,50	14,00	6,73	7,45	2,9	0,9	2,2
свыше 3 лет	10,28	7,79	7,71	14,87	8,68	5,02	13,13	7,77	6,65	2,9	0,0	-1,1
свыше 1 года	10,64	7,00	6,56	15,09	8,80	6,71	13,67	6,93	7,22	3,0	-0,1	0,7

Составлено автором по данным Банка России

Проводя анализ процентных ставок по кредитам, предоставленным юридическим лицам отметим, что наибольшие процентные ставки(11,18%) в рублях в 2014 году приходятся на кредиты со сроком от 181 дня до 1 года. Наименьший уровень процентных ставок в этом году, равный 7,35%, принадлежит наиболее краткосрочным кредитом длительностью до 30 дней.

В долларах США в 2014 году самые высокие процентные ставки(7,79%) приходились на кредиты со сроком свыше 3 лет. Наименьшие (1,02%) на кредиты до 30 дней.

Что касается евро, то здесь наибольший уровень процентных(8,07%) ставок приходится на кредиты со сроком от 181 дня до 1 года. Наименьший - до 30 дней.

В 2015 году процентные ставки как в рублях, так и в иностранной валюте имеют значительный рост. В рублях наибольший уровень процентных ставок(20,7%) принадлежит кредитам со сроком от 31 дня до 90 дней. Наименьший (14,87%) - свыше 3 лет. В долларах наибольший уровень(9,26%) приходится на кредиты со сроком от 1 года до 3 лет. В отношении евро наибольший уровень (10,71%) приходится на кредиты со срочностью от 181 дня до 1 года. Наименьший (3,16%) - кредиты до 30 дней.

По данным на начало 2016 года наибольшие процентные ставки(14,71%) в рублях принадлежат кредитам со сроком от 181 дня до 1 года. Наименьший уровень(12,08%) - кредиты до 30 дней. В долларах США наибольший уровень процентных ставок(7,85%) относится к кредитам со сроком от 181 дня до 1 года, аналогичная ситуация с европейской валютой, где наибольшая процентная ставка равна 8,23%. Наименьший уровень ставок как для долларов США, так и для евро приходится на кредиты до 30 дней, с уровнем ставки 3,17% и 1,63% соответственно.

Что касается динамики, то здесь можно отметить рост процентных ставок в рублях за исследуемый период по всем видам сроков в среднем на 3,6%. Относительно долларов США и евро ситуация неоднозначная. Наибольший рост произошел в валюте США по кредитам со сроком до 30 дней. Он составил 2,2 %. Наибольшее снижение процентных ставок произошло в европейской валюте по кредитам со сроком от 91 дня до 180 дней. Он равен 2,9%.

Таблица 3 - Общая сумма просроченной задолженности по кредитам юридических лиц-резидентов в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств(в целом по Российской Федерации)

Показатели	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		01.01.2016 г.		Отношение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %
	Сумма, млн. руб.	В % к итогу	Сумма, млн. руб.	В % к итогу	Сумма, млн. руб.	В % к итогу	
добыча полезных ископаемых	6 370	0,7	28 894	2,6	17 104	1,0	268,5
обрабатывающие производства	195 212	22,7	205 229	18,2	268 076	16,0	137,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	29 544	3,4	7 270	0,6	22 680	1,4	76,8
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	89 880	10,4	113 511	10,1	140 173	8,4	156,0
строительство	83 438	9,7	208 028	18,4	357 341	21,3	428,3
транспорт и связь	24 508	2,8	37 858	3,4	80 497	4,8	328,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	245 075	28,5	253 191	22,4	402 401	24,0	164,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	74 832	8,7	99 015	8,8	168 549	10,1	225,2
прочие виды деятельности	103 958	12,1	162 451	14,4	204 909	12,2	197,1
на завершение расчетов	8 545	1,0	12 878	1,1	14 781	0,9	173,0
Всего	861 362	100	1128 325	100	1676 511	100	194,6

Составлено автором по данным Банка России

Как видно из таблицы 3 общий объем просроченной задолженности увеличился на 94,6%. Наибольшее увеличение за исследуемый период произошло в виде экономической деятельности строительство(428,3%). Снижение произошло по виду производство и распределение электроэнергии(23,2%). В 2014 году наибольший удельный вес просроченной задолженности приходится на оптовую и розничную торговлю (28,5%). В 2015 году наибольший удельный вес кредитования принадлежит этому же виду экономической деятельности, однако его размер уменьшился и стал равным 22,4%. Такая же ситуация и в 2016 году, но при этом удельный вес объема простроченной задолженности данного вида увеличился до 24%.

Таблица 4 - Структура оборотов по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях и иностранной валюте, по срочности(в целом по Российской Федерации)

Показатели	01.01.2014 г.			01.01.2015 г.			01.01.2016 г.			Отношение 01.01.2016 г. к 01.01.2014 г., в %		
	В рубл ях, %	доллара х США, %	В евро , %	В рубл ях, %	доллара х США, %	В евро, %	В рубл ях, %	доллара х США, %	В евро, %	В рубля х	В доллара х США	В евро
до 30 дней, включая "до востребования"	35,1	41,1	9,9	31,9	23,0	57,7	34,1	17,0	21,9	97,2	41,3	221,8
от 31 до 90 дней	15,2	10,2	15,9	14,8	14,3	11,2	12,4	27,3	7,3	81,6	267,7	45,7
от 91 до 180 дней	10,0	6,6	9,7	10,6	17,6	1,1	11,7	10,1	45,0	116,4	154,4	464,6
от 181 дня до 1 года	17,9	11,3	21,2	19,9	13,9	12,9	17,0	14,5	7,7	95,0	128,3	36,4
до 1 года, включая "до востребования"	78,2	69,2	56,6	77,2	68,8	82,8	75,2	68,9	81,9	96,1	99,6	144,5
от 1 года до 3 лет	9,7	12,7	8,2	11,2	6,5	11,7	15,5	25,0	12,9	159,3	197,3	158,1
свыше 3 лет	12,1	18,2	23,2	11,6	24,7	5,5	9,3	6,1	5,2	77,4	33,6	22,6
свыше 1 года	21,8	30,8	43,4	22,8	31,2	17,2	24,8	31,1	18,2	114,0	100,9	41,9
Всего	100,0	100,0	88,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			

Составлено автором по данным Банка России

Анализируя таблицу 4 стоит отметить, что на протяжении всего исследуемого периода большая часть оборотов по кредитам(приблизительно 70%) по всем видам валют приходится на срок до 1 года.

В 2014 году наибольший удельный вес принадлежит: в рублях - оборотам по кредитам со сроком до 30 дней(35,1%); в долларах США - оборотам по кредитам со сроком до 30 дней(41,1%); в евро - оборотам по кредитам со сроком свыше 3 лет(23,2%).

В 2015 году наибольший удельный вес принадлежит: в рублях - оборотам по кредитам со сроком до 30 дней(31,9%); в долларах США - оборотам по кредитам со сроком свыше 3 лет(24,7%); в евро - оборотам по кредитам со сроком до 30 дней(57,7%).

В 2016 году наибольший удельный вес принадлежит: в рублях - оборотам по кредитам со сроком до 30 дней(34,1%); в долларах США - оборотам по кредитам со сроком от 31 до 90 дней(27,3%); в евро - оборотам

по кредитам со сроком от 30 до 90 дней(45%).

Проводя анализ динамики оборотов по кредитам отметим, что наибольший рост произошел в европейской валюте по оборотам по кредитам со сроком от 91 до 180 дней, и составил 464,6%. В рублях наибольшее увеличение произошло по оборотам по кредитам со сроком от 1 до 3 лет(159,3%), в долларах США - от 31 до 90 дней(267,7%).

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитование юридических лиц в Российской Федерации на данный момент находится в небольшом упадке, связанном с неблагоприятной экономической обстановкой в стране. Но даже в такие периоды присутствуют виды экономической деятельности, которые дают рост объемов кредитования. К ним относятся: обрабатывающие производства, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Также следует выделить значительный рост процентных ставок по кредитам и увеличение размеров просроченной задолженности, что отрицательно сказывается на эффективности функционирования банковского сектора экономики.

Использованные источники:

1. Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Российской Федерации) [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910– (Дата обращения: 10.04.2016).
2. Общая сумма просроченной задолженности по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Российской Федерации)[Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=30209&pid=sors&sid=ITM_45484– (Дата обращения: 10.04.2016).
3. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности[Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=30209&pid=sors&sid=ITM_45484– (Дата обращения: 10.04.2016).

*Леликова Я.М.
студент 3 курса
ЛГПУ*

Россия, г. Липецк

НЕОКАНТИАНСТВО КАК СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКОЕ ОСНОВА ВЕБЕРОВСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные достижения Макса Вебера, неокантианство как социологическая парадигма, а также основные идеи Вебера и Риккерта и их сравнительный анализ.

Ключевые слова: М. Вебер, веберизм, неокантианство, Г. Риккерт, ценности, историческая эпоха, установки, идеальный тип.

Макс Вебер – выдающийся немецкий социолог, внёсший значительный вклад в развитие социологии. Среди его главных достижений – учение о типах господства, из которого вытекает концепция рациональной бюрократии [1]. Макс Вебер является основоположником «понимающей социологии» и теории социального действия. Основная идея веберовской социологии – обоснование рационального поведения, проявляющегося во всех сферах человеческой жизни [2].

Неокантианство – философское течение в Германии, зародившееся во второй половине двадцатого века. Ставило своей целью возрождение ключевых кантовских идейных и методологических установок в новых культурно-исторических и познавательных условиях. Важными представителями данного направления являются В. Виндельбанд, Э. Кассирер, Г. Риккерт. Во второй половине XIX в. особенно остро встала проблема методологической автономии наук о духе. Во-первых, это было вызвано быстрым развитием относительно молодой исторической науки. Во-вторых, еще более бурное развитие естественных наук привело к попыткам распространить метод математического естествознания и на историю. Но результат этих исследований был настолько неудовлетворителен, что вызывал сомнение, способна ли вообще история соответствовать «образцу научности». Задачу методологического обоснования наук о духе взяли на себя представители Баденской школы неокантианства [3].

Принципы веберовской социологии переплетаются с другими теоретическими направлениями – позитивизм Конта и Дюркгейма, социологией марксизма. Особое влияние оказала школа неокантианства, прежде всего воззрения её основоположника Г. Риккерта, который утверждал, что взаимосвязь бытия и сознания строится на основе определенного отношения субъекта к ценности. Вебер и Риккерт разграничивали отношение к ценности и оценку, они считали, что наука должна быть свободна от оценочных суждений субъективного толка. Но это не означало, что учёный должен отказаться от собственных пристрастий. Однако, пристрастия не должны вторгаться в научные разработки. В отличие от Риккерта, рассматривающего ценности и их иерархию как нечто надисторическое, Вебер полагает, что ценность обусловлена характером исторической эпохи, определяющей общую линию прогресса человеческой цивилизации. Другими словами, ценности по Веберу, выражают общие установки своего и времени и поэтому они историчны, относительны. Ценности в концепции Макса Вебера своеобразно преломляются в категориях идеального типа, которые составляют основную сущность его методологии социальных наук и используются как инструмент понимания явлений человеческого общества, поведения его членов.

Таким образом, Макс Вебер внёс заметный вклад в развитие социальной

философии. В своих работах он развивал многие идеи неокантианства, однако его воззрения не сводились к этим идеям. М. Вебер считал, что социальная философия, которую он характеризовал как теоретическую социологию, должна прежде всего изучать поведение и деятельность людей и призвана исследовать взаимоотношения всех сфер человеческой деятельности.

Социальные действия составляют, по Веберу, систему сознательного, осмысленного взаимодействия людей, в котором каждый человек учитывает влияние своих действий на других людей и их ответную реакцию на это. Социолог же должен разобраться не только в содержании, но и в мотивах действий людей, основанных на тех или иных духовных ценностях. Другими словами, необходимо осмыслить, понять содержание духовного мира субъектов социального действия. Осмыслив это, социология выступает как понимающая[4].

М. Вебер предложил свое решение проблемы ценностей. В отличие от Риккерта и других неокантианцев, рассматривающих указанные выше ценности как нечто надисторическое, вечное и потустороннее, Вебер трактует ценность как «установку той или иной исторической эпохи», как «свойственное эпохе направление интереса». Другими словами, он подчеркивает земную, социально-историческую природу ценностей. Это имеет важное значение для реалистического объяснения сознания людей, их социального поведения и деятельности.

Использованные источники:

1. Катаев Д.В., Вольф Г. Автономия и демократия в концепциях Макса Вебера и Корнелиуса Кастордиаса // Вестник Московского университета. Социология и политология. Серия 18. №1. Научный журнал. – Москва, 2015. С. 60-72.
2. Катаев Д.В. Категории «смысла» и «понимания» как интеграция обыденного и теоретического знания в социологической парадигме Макса Вебера // Вестн. Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2015. № 1(29). С. 162-169.
3. Лавров П.Л. Философия и социология. Избр. произв. в 2-х т., т.2. М, 1965
4. Лавриненко В.Н. Философия: учебник. Социальная философия М. Вебера

Малеева Е.Н.
преподаватель специальных дисциплин
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение
«Котовский промышленно-экономический техникум»
Россия, г. Котово

ПРАКТИКО-ТЕМАТИЧЕСКИЕ ЭКСКУРСИИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ

Новые подходы к профессиональной компетентности выпускников требуют эффективного практического обучения специалистов и оптимального использования компетентностной модели. Много говорят о дуальной системе образования, есть положительный опыт. На самом деле ориентация на обучение на базе предприятия — одна из составляющих решения проблемы по привитию практических навыков студентов: не нужно моделировать рабочую ситуацию в стенах учебного заведения, студент практикуется на реальном предприятии. Но пока не все отработано законодательно, успешно складывается такая модель в том случае, если инициатором является работодатель.

Мы вот уже несколько лет практикуем опыт социального партнерства с предприятиями - работодателями, когда до дуальной модели еще далеко, но заявки на нее реализуемы. Элементами нашего взаимодействия является использование производственных цехов и лабораторий для проведения практических занятий. Для специальности нефтяной отрасли достаточно сложно организовать выполнение профессиональных действий во время практического обучения, поэтому немалую роль играет наблюдение и ознакомление с производственными операциями.

Получить практические навыки во время обучения студенты могут при проведении экскурсии, гостевых лекций с приглашением представителей работодателя и во время прохождения практики. Регулярное закрепление полученных профессиональных навыков через проживание ситуации (экскурсии) способствует качественному прохождению производственной практики. Экскурсии способствуют более конкретному восприятию тех производств, которые студенты не имели возможности наблюдать непосредственно. Основное назначение учебных экскурсий — научить студентов рассматривать явления, предметы и процессы в их взаимосвязи и взаимодействии, сформировать познавательный-профессиональный интерес, сократить процесс адаптации будущего молодого специалиста к профессиональной деятельности (хорошо знакомое производство увеличивает уверенность молодого специалиста в успешности своей деятельности). Поэтому актуальность данного вопроса не вызывает сомнения.

Среди множества видов учебных занятий мы попытались найти то, которое бы интегрировало практическое занятие и экскурсию. Наиболее

подходящей нам показалась учебно-производственная экскурсия, которую чаще рассматривают и как занятие по изучению нового (вводная экскурсия), и как занятие обобщающего характера (итоговая, обобщающая экскурсия), а мы постарались реализовать ее как занятие по формированию и закреплению умений и навыков (практически-тематическая экскурсия).

По структуре такая экскурсия выстраивается как практическое занятие. В аудитории проводится целеполагание и активизация необходимых знаний. Так, при проведении практически-тематической экскурсии в Лабораторию НИПР целью занятия является усвоение вполне конкретного навыка проведения анализа проб при контроле подготовки нефти, а не знакомство с работой предприятия, которое на тот момент уже знакомо студентам по учебной (технологической) практике. Преподаватель ставит вопросы на проверку усвоения необходимых теоретических знаний по теме «Физические свойства нефти в поверхностных и пластовых условиях» для выполнения предстоящего задания. Обсуждаем структуру практического занятия, в ходе беседы повторяем инструктаж по т/б. Далее занятие проходит как учебная экскурсия: выезжаем, ориентируемся в правилах поведения на данном предприятии, знакомимся со специалистом, задача которого продемонстрировать вполне конкретную производственную операцию: по стандартной методике установить прибор, взвесить пробу, провести анализ, произвести необходимые расчеты, сделать записи в регистрационных журналах. Конечно, при подготовке к занятию, которая сходна с подготовкой к любой экскурсии на производство, обговариваем с представителем организации цели занятия и алгоритм демонстрации и проведения необходимого процесса.

Хорошо, когда эта основная часть занятия представляет собой полилог: процесс демонстрирует и комментирует специалист, преподаватель вопросами и замечаниями направляет внимание студентов, студенты в ходе наблюдения задают вопросы.

По окончании операции преподаватель может попросить студентов повторить алгоритм ее выполнения, уточнить записанные студентами термины и показатели.

Последний этап занятия проводится в аудитории. Студенты, сверяясь с инструкционной картой описывают процесс, полученные результаты и делают вывод, соизмеряясь с заданием. Практика показывает, что подобная форма практического занятия наиболее результативна по усвоению необходимого навыка студентами, а также способствует формированию и общих компетенций благодаря общению со специалистами в производственных условиях, осознанию значимости практических действий.

Таким образом, экскурсии на одно и то же предприятие могут организовываться несколько раз в зависимости от учебных задач. От занятия к занятию студенты приучаются соизмерять свои профессиональные знания и представления с условиями и реалиями действующего производства.

*Малышева К.С.
студент 4 курса
факультет экономики и управления
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Елабужский институт
Россия, г. Елабуга*

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. Данная статья рассматривает особенности проектирования и разработки оценочных средств текущего контроля в системе среднего профессионального образования.

Ключевые слова: компетенции, компетентностный подход, критериально-ориентированное оценивание.

В настоящее время в системе среднего профессионального образования завершается процесс перехода на новые Федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования (ФГОС СПО). Важнейшей характерной чертой нового стандарта является компетентностный подход к результатам обучения, фундаментальной основой которого является понятие компетенции как «способности применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области». Согласно ФГОС СПО в понятие «компетенции» входят:

- знание и понимание – теоретические знания (основные понятия, концепции), составляющие когнитивный компонент;
- знание, как действовать – практическое и оперативное применение знаний к конкретным ситуациям (способность применять умения для успешной деятельности в определенной области), составляющих функциональный компонент;
- знание, как быть – ценностные и мотивационные ориентации как неотъемлемая часть способа восприятия и жизни с другими в социальном контексте (способность применять личностные качества для успешной деятельности в определенной области), входящие в личностный (ценностный) компонент [2, с.3].

Данные аспекты существенно отличают цели и результаты обучения в новом стандарте от предыдущих его поколений. Внедрение ФГОС СПО с необходимостью ставит вопрос об изменении подхода к системе и средствам оценивания результатов обучения студентов в вузе. Основным принципом проектирования технологий и средств оценивания должен стать компетентностный подход.

Активное внедрение компетентностного подхода в образовательный процесс требует проектирования принципиально новых средств оценивания

его результатов, с целью создания условий для максимального приближения программ текущего контроля успеваемости обучающихся к условиям их будущей профессиональной деятельности. Дидактической целью таких заданий должно стать формирование у обучающихся умений действовать в профессиональных ситуациях и способности разрешать проблемы, возникающие в процессе трудовой деятельности. Подобные средства оценивания относятся к аутентичным.

В обучении на основе компетентного подхода аутентичное оценивание направлено на выявление сформированности компетенций. Основная цель аутентичного оценивания – оказание помощи обучающимся в развитии их способностей анализировать собственную деятельность, сопоставлять ее с общепринятыми стандартами и на основе этого пересматривать, усовершенствовать, перенаправлять свою энергию, проявлять инициативу для достижения собственного прогресса.

Условием успешности выполнения заданий, предназначенных для текущего контроля, является их единообразная структура, которая должна включать следующие элементы:

- цель выполнения задания (четкая ее постановка должна способствовать пониманию студентом необходимости выполнения задания для формирования профессиональных компетенций);
- описание задания (объяснение сути выполняемого задания, его характеристика);
- критерии оценивания качества и уровня выполнения задания, выраженные в рейтинговых баллах [1, с.13].

Наличие уже в самом задании заранее сформулированных критериев его оценки не только обеспечивает объективность процесса проверки, но и задает студенту четкие ориентиры качественного выполнения задания.

Оптимальным способом определения результатов учебной деятельности является критериально-ориентированное оценивание, которое позволяет определить качество выполнения задания относительно идеального образца.

Критериально-ориентированное оценивание опирается на четко сформулированные и проверяемые требования к результатам изучения учебной дисциплины. Оно позволяет сделать вывод о степени освоения обучающимся определенных компонентов подготовки (компетенций, знаний, умений и навыков и др.), заданных в требованиях к результатам обучения. Каждый уровень достижения студента при выполнении задания должен быть содержательно описан в компетентном формате.

В зависимости от направленности формируемых компетенций, критерии оценивания могут быть условно разделены на три группы (см. таблицу 1) [3, с.53].

Таблица 1 – Классификация критериев оценивания

Группа критериев	Примерный перечень критериев
Содержательные	<ul style="list-style-type: none"> • полнота; • обобщенность; • системность; • правильность; • осмысленность знаний и т.д.
Деятельностные	<ul style="list-style-type: none"> • прочность; • действенность знаний; • мыслительные операции; • умения применения навыков в практической деятельности; • оформление результатов и т.д.
Личностные	<ul style="list-style-type: none"> • активность; • самостоятельность; • самооценка; • рефлексия; • критичность; • профессиональная мотивация и т.д.

Конкретный набор критериев должен соответствовать специфике задания (его содержанию, типу, уровню сложности и т. п.).

Оценка выполнения задания в соответствии с выбранными критериями может осуществляться двумя основными способами:

- 1) через целостное описание уровней выполнения задания;
- 2) через суммирование баллов за достижение каждого из поставленных критериев.

Таким образом, аутентичное оценивание позволяет решить важную учебную задачу – углубить процесс обучения за счет рефлексии обучающихся по поводу достигнутых результатов и подачи их таким способом, чтобы они стали понятны другим. В этой связи аутентичное оценивание реализует еще одну важную задачу: оно показывает обучающимся, что выполняемая ими работа достаточно важна, привлекает внимание других, заслуживает высокой оценки.

Использованные источники:

1. Инновационное проектирование оценочных средств в системе контроля качества обучения в вузе: учебное пособие/ А. В. Клименко, М. Л. Несмелова, М. В. Пономарев - Издательство «Прометей», 2015. – 108 с.
2. Мандель, Б.Р. Технология проблемно-модульного обучения и организации самостоятельной работы студентов/ Б.Р. Мандель, 2012. – 15 с.
3. Пузанков Д.В., Кузьмин Н.Н., Шехонин А.А. и др. Проблемы оценивания результатов обучения при компетентностном задании требований к выпускнику вуза // Материалы XI Симпозиума «Квалиметрия в образовании: методология, методика, практика. М., 2009. – 515 с.

Меньшиков П.В., к.психол.н.

доцент

кафедра психологии развития и образования

Калужский Государственный университет им. К.Э. Циолковского

Российская Федерация, г. Калуга

КОМПЛЕКС ХАРАКТЕРИСТИК УЧЕБНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КОНТЕКСТЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Аннотация: Статья посвящена психологическому рассмотрению процесса учебного взаимодействия. Рассмотрены следующие характеристики учебного взаимодействия: содержательная, структурно-организационная, рефлексивная, темпорально-топологическая, интерактивная, индивидуально-психологическая. Предложена схема рассмотрения процесса учебного взаимодействия, учитывающая переменную «образ обучающего воздействия».

Ключевые слова: учебное взаимодействие, характеристики учебного взаимодействия, образ обучающего воздействия.

К настоящему времени не теряет своей актуальности проблема психологического исследования факторов, влияющих на успешность учебного взаимодействия (в зарубежных исследованиях более принят термин «дидактическая коммуникация»). Безусловно, учебная успешность есть слагаемое многих действующих факторов, поскольку процесс учебного взаимодействия всегда испытывал исторические, культурные и социально-экономические влияния, которые гораздо легче отследить в ретроспективе, нежели в ситуации «здесь и теперь». Между тем педагогическая психология имеет дело с реальностью учебного взаимодействия именно в такой ситуации и следует собственным критериям анализа этой реальности, важнейшей для успешности образовательной практики в целом. Многолетняя практика эмпирического исследования учебного взаимодействия с позиций психологии дает возможность охарактеризовать его как многоаспектный процесс, не все стороны которого сразу с очевидностью попадают в поле зрения. В этой связи возникает необходимость теоретического упорядочивания в вопросе о тех характеристиках учебного взаимодействия, которые выступают или могут выступить в качестве предмета психологических исследований.

К таковым, по нашему мнению, можно отнести следующий комплекс характеристик учебного взаимодействия: содержательная, структурно-организационная, рефлексивная, темпорально-топологическая, интерактивная и индивидуально-личностная.

Содержательная характеристика. Не следует забывать о том, что согласно отечественному подходу к проблеме психического развития (школа Л.С.Выготского), правильно подобранное содержание обучения выступает основой для эффективного психического развития обучаемого. Методы, которыми учебное содержание реализуется, должны быть адекватны ему, логически из него следовать [7]. Безусловно, не стоит пытаться

противопоставить содержательную характеристику учебного взаимодействия другим его характеристикам, поскольку содержание обучения, методы его реализации, психологический контекст, в котором оно разворачивается, настолько тесно увязаны между собой, что провести строгую черту между ними сложно. «Новые методы», не подкрепленные развивающим содержанием, вырождаются в погоню за иллюзорными «эффектами», в игру слов и теоретических построений. С другой стороны, и самое тщательно выверенное учебное содержание может оказаться «неработающим», если на его основе не будут реализованы новые, более продуктивные формы учебного взаимодействия. О неразрывной связи учебного содержания и других психологических аспектов учебного взаимодействия указывала в своих трудах известный отечественный психолог В.Я.Ляудис, когда писала: «Если подходить к усвоению определенного предметного содержания в школе, не абсолютизируя его объектную направленность, а видя в нем и процесс развития личности, то можно полагать, что для этого процесса не безразлично, как осуществляется взаимосвязь личности с предметом усвоения...В каких позициях находится сама усваивающая личность по отношению к предмету и к процессу усвоения, а также к участникам этого процесса? Поиск ответов на эти вопросы заставляет рассматривать учение как взаимосвязанную деятельность ученика с учителем и другими учениками, в ходе которой строятся и изменяются формы сотрудничества и общения» [5,98-99].

Структурно-организационная характеристика. Любое обучающее воздействие осуществляется в том или ином организационном ключе, что предусматривает наличие вполне определенных форм учебного взаимодействия, норм, эталонов, своего рода «регламента» осуществления. С точки зрения структуры и организации, на наш взгляд, можно вести речь о разных моделях организации учебного взаимодействия. Традиционные модели организации учебного взаимодействия, как правило, определяются устоявшимися стереотипизированными представлениями о формах учебного взаимодействия и критериях его оценки. Они более жестки и однозначны по своей структуре (как то имеет место, например, в традиционном уроке комбинированного типа, остающимся и до настоящего времени часто встречающейся формой организации учебного взаимодействия). В этой связи становится понятной попытка определенной части педагогического сообщества отойти от требований организации классического урока, вплоть до отрицания этих требований (как это, например, имеет место у современных последователей дидактической системы С.Френэ). Нетрадиционные модели учебного взаимодействия оказываются в большей степени адаптированы к динамике познавательных возможностей обучаемого, жестко не регламентированы по структуре, дают возможность обучающему гибко приспособиться к индивидуальным характеристикам познавательной активности обучаемых.

Трудно переоценить важность структурно-организационной характеристики учебного взаимодействия, но, тем не менее, это далеко не единственный аспект, который необходимо учитывать, выстраивая учебное взаимодействие. Поэтому невозможно оптимизировать процесс учебного взаимодействия, бесконечно модифицируя только лишь его структурно-организационный аспект. Перейти к более эффективной модели можно лишь при условии оптимизации всей суммы характеристик учебного взаимодействия. В то же время нетрудно догадаться почему в желании нечто изменить к лучшему в учебном взаимодействии педагогическое сообщество активно принимается за «переструктурирование структуры»: структурно-организационный аспект учебного взаимодействия сразу бросается в глаза своей кажущейся «понятностью», экранируя тем самым другие, не менее важные характеристики учебного взаимодействия. Тем не менее, даже в ситуации варьирования структурных аспектов учебного взаимодействия, хорошим исследовательским ориентиром остается предложенный профессором К.М.Гуревичем, известным отечественным исследователем из научной школы Л.С.Выготского, подход к рассмотрению структуры учебного взаимодействия, выделяющий три основных элемента системы:

- 1) обучаемые;
- 2) обучающий;
- 3) содержание учебных программ; [4].

Рефлексивная характеристика. К настоящему времени этот аспект учебного взаимодействия остается наименее изученным. Вместе с тем восприятие обучающим и обучаемым процесса учебного взаимодействия нуждается в развернутых исследованиях по причине неоспоримой важности данных для оптимального выстраивания учебного процесса. Без учета рефлексивной составляющей учебного взаимодействия процесс такового для исследователя предстает механистично, по довольно-таки упрощенной схеме: тип организации учебного взаимодействия – познавательная активность обучаемого (намеренно в этой связи не употребляем здесь термин «деятельность», поскольку учебная активность не каждого обучаемого соответствует классическим критериям деятельности). Есть основания для иной схемы рассмотрения процесса учебного взаимодействия, в большей степени, на наш взгляд, отражающей его реалии:

Тип организации учебного взаимодействия – представления обучаемого о формах, типах и смыслах обучающего воздействия («образ обучающего воздействия»)-познавательная активность обучаемого ;

Учитывая то обстоятельство, что в отношении учебного взаимодействия рефлексиируют оба субъекта данного процесса : и обучающий, и обучаемый, то необходимо было бы принять в расчет и определенные складывающиеся у обучающего представления, своего рода «наивные концепции» (в той или иной степени осознаваемые и рефлекслируемые им самим). Именно на основе этих «наивных концепций»

обучающего, а не каких-то готовых абстрактных предписаний, из занятия в занятие обучающий осуществляет комплекс обучающих воздействий. (Опять-таки намеренно употребляем термин «комплекс», а не «система», поскольку термин «система» уже ко многому обязывает личность, осуществляющую обучающее воздействие. Если речь идет о «системе», то в данном конкретном случае обучающие воздействия в действительности должны представлять собой систему со всеми вытекающими к ней требованиями. К сожалению, обучающие воздействия могут и не характеризоваться должным уровнем системности). В нашем собственном исследовании на выборке студентов-педагогов были получены эмпирические данные, в целом, подтверждающие предположение о «наивных концепциях обучающего воздействия» [6, 86-92].

Как показали знаменитые эксперименты психологов школы М.Вертгеймера, понимание обучающим субъективной логики обучаемого, стремление приблизить собственное обучающее воздействие к познавательным возможностям обучаемого (в части осознания учебной задачи, схватывания «ключевого отношения») в немалой степени способствует успеху любого учебного взаимодействия [2].

Не будем забывать о том, что реальный процесс учебного взаимодействия представляет собой неразрывное единство всех обсуждаемых нами характеристик, поэтому их рядоположение оправданно лишь в целях теоретического анализа. А, стало быть, рефлексивная составляющая соотносится в реальном процессе учебного взаимодействия со всеми другими его характеристиками. Так, в частности, рефлексивная составляющая связана с уже упоминавшейся содержательной характеристикой учебного взаимодействия, поскольку у обучаемого складывается определенный «образ изучаемого материала», а также имеют место смысловые установки в отношении учебного содержания. Рефлексивная составляющая соотносится и со структурно-организационной характеристикой учебного взаимодействия (кстати заметим, что этот частный вопрос педагогической психологией еще исследован недостаточно, на наш взгляд, по причине двух распространенных в психолого-педагогическом сообществе заблуждений. Во-первых, почему-то принято считать, что раз педагог осуществляет сумму обучающих воздействий, то он в достаточной степени рефлексивирует по поводу их дидактической ценности, обучающем эффекте от их использования, границах применимости, психологических механизмах влияния на познавательную активность обучаемого. Но так ли это на самом деле?! Второе заблуждение связано с негласным утверждением о том, будто бы изменение содержания и структуры учебного взаимодействия однозначно ведет к позитивным образовательным эффектам. Стало быть нет особой нужды исследовать как в субъективных представлениях обучаемого эти изменения отражаются и интерпретируются. В то время как, по нашему предположению, парадокс возможной некогерентности квалифицированного обучающего воздействия с эффективностью познавательной активности обучаемого (проще говоря:

«недостаточная отдача» даже при использовании квалифицированных обучающих воздействий), а также довольно распространенный феномен отторжения учебного содержания со стороны обучаемого обусловлены именно влиянием рефлексивной составляющей учебного взаимодействия. В целом, «образ обучающего воздействия», складывающийся у обучаемого, есть такая же реальность, с которой необходимо считаться в практике преподавания, как и внешняя, хорошо поддающаяся наблюдению и экспертной оценке познавательная активность обучаемых. По-видимому, способность обучающего и обучаемого рефлексировать в отношении процесса учебного взаимодействия коррелирует с общим уровнем развития личностной рефлексии, а, таким образом, оказывается связанной с индивидуально-личностными характеристиками учебного взаимодействия.

Темпорально-топологическая характеристика. Процесс учебного взаимодействия всегда «привязан» к месту и времени. Поэтому не следует пренебрегать характеристиками времени (темпоральные характеристики) и характеристиками места его осуществления (топологические характеристики). (Заметим, что время(хронос) и место взаимодействия (топос) здесь нами понимаются расширительно). Являются вышеуказанные характеристики лишь модулирующими процесс учебного взаимодействия или их влияние в большей степени ощутимо для дидактической коммуникации? Мы склонны наделять факторы времени и места большим значением, поскольку они не являются «декорациями» для учебного взаимодействия. В педагогическом лексиконе иногда можно встретить выражение: «в хорошем учебном заведении воспитывают даже стены». Обратим внимание: в узком утилитарном смысле передачи обучаемому суммы информации любой интерьер учебного пространства существенной роли не играет. Даже оснащенный средствами наглядности и необходимым оборудованием кабинет без должного умения со стороны обучающего и должного уровня встречной активности со стороны обучаемого не принесет ощутимой пользы для познавательной активности обучаемых, проиграв по всем статьям интерьеру «мела и доски». Процитированная нами выше педагогическая мудрость рассматривает «обучающий эффект стен» именно расширительно, близко термину «обучающей (шире: развивающей) среды» [6]. Факторы места и времени весьма, на наш взгляд, существенны в части комфортности условий учебного взаимодействия, эмоциональной преднастройки на определенный тип коммуникации по ходу учебного взаимодействия, продуцирования субъективных смыслов в отношении процесса и результата учебного взаимодействия. Сами же участники учебного взаимодействия с разной глубиной рефлексиируют темпоральные и топологические характеристики учебного взаимодействия. Иногда лишь по прошествии некоторого срока, а, стало быть, уже в ретроспективе, субъекты (в прошлом) учебного взаимодействия по достоинству оценивают его временные и топологические характеристики. Этим, по-видимому, отчасти можно объяснить и частую в

таких случаях «ностальгию по школе или *alma mater*».

Интерактивная характеристика. Учебное взаимодействие, взятое в процессуальном отношении, предстает как интеракция (взаимодействие), реализуемое на разных уровнях опосредствования. В той или иной степени обучающий психологически присутствует на каждом из этих уровней. Речь, в частности, можно вести о взаимодействии на

- уровне, опосредствованном учебным (дидактическим) текстом;
- уровне диадического взаимодействия обучающего и обучаемого;
- уровне взаимодействия обучающего с аудиторией;

Первый из вышеуказанных уровней, пожалуй, следует отнести к наиболее опосредствованным формам учебного взаимодействия. Учебное взаимодействие здесь «вырождено» в учебном содержании. Свои дидактические интенции (цели, намерения) обучающий как создатель текста имеет возможность реализовать лишь с опорой на текстуальные средства (инструкции, особенности стиля и композиции текста, отбор материала для содержания и средств его кодирования-декодирования, своеобразная система текст-затекст-подтекст и т.д.). Одной из самых трудных задач (если не самой трудной) является адекватная интерпретация обучаемым заложенного в тексте дидактического содержания на основе предусмотренных средств передачи этого содержания. Обучаемый может адекватно декодировать смыслы и дидактические замыслы (интенции) обучающего, а может и продемонстрировать познавательную нечувствительность к дидактическому тексту.

Интеракция обучающего с аудиторией безусловно опосредована социально-психологическими факторами. Передача обучающим учебного содержания осуществляется с учетом групповых эффектов: преобладающих норм, структуры и уровня развития группы, коммуникативной компетентности ее участников, специфических особенностей социальной перцепции. Сколько бы теоретики психолого-педагогических дисциплин не призывали к индивидуализации обучающих воздействий при взаимодействии обучающего с аудиторией ориентировка обучающего на социально-психологические показатели группы не уступает, а порой и преобладает над ориентировкой на индивидуально-личностные особенности участников группы. Отсюда проистекает объяснение того дискомфортного состояния, которое потчас возникает у обучающего, если он привык работать с учебной аудиторией (и успешно передает ей учебное содержание), а в силу тех или иных причин учебная аудитория сокращается до одного-двух человек. Обучающий в таком случае либо дезориентирован и считает такие условия неприемлемыми для успешной дидактической коммуникации или пытается механически перенести навыки взаимодействия с учебной аудиторией (профессиональные и коммуникативные) на одного-двух обучаемых. (Вспомним в этой связи хотя бы комичный эпизод из книги Л.А.Кассиля «Кондуит и Швамбрания» , в котором учитель объяснял урок одному

человеку, главному герою, по причине бегства остальных с урока ,как если бы обращался к классу). По-видимому, наиболее удачным из такой ситуации был бы выход, связанный со сменой обучающим стратегии учебного взаимодействия. Коммуникация по принципу «глаза в глаза», «один на один» подразумевает уже другие психологические особенности, достоинства и ограничения, нежели коммуникация с обширной аудиторией. На уровне диадического взаимодействия обучающего и обучаемого всегда отчетливо проступают индивидуально-психологические особенности участников учебного взаимодействия, в случае большой аудитории часто экранируемые социально-психологическими особенностями группы.

Индивидуально-личностная характеристика. В ходе анализа процесса учебного взаимодействия необходимо учитывать индивидуально-психологические особенности его участников, придающие каждому акту учебного взаимодействия специфику и существенно влияющие на процесс передачи учебного содержания, открывающие обучающему и обучаемому дополнительные возможности для рефлексирования и смыслообразования. В этой связи сошлемся на мнение авторитетных отечественных психологов М.К.Акимовой и В.Т.Козловой, утверждающих: «Помимо чисто личностных характеристик педагогического стиля существуют и другие, относящиеся к процессу обучения. Построение уроков, предпочитаемые темы, приемы и способы объяснения учебного материала и опроса учащихся, особенности оценивания их достижений всегда индивидуализированы, несут отпечаток личности учителя» [2,с.139].

Пожалуй, именно влиянием индивидуально-психологических особенностей учебного взаимодействия обусловлены эффект эмоционального отторжения обучаемым обучающего и его прямая противоположность-феномен почитания учителя (столь же порой эмоциональный и иррациональный по сути, на что в свое время указывал Л.С.Выготский). Аттракция в отношении личности обучающего влечет за собой определенную сакрализацию в глазах обучаемого как передаваемого учебного содержания, так и используемых форм обучающего воздействия(в том числе и довольно эксцентричных в этическом отношении). Эмоциональным антиподом почитания учителя выступает уже упомянутый феномен познавательного отторжения обучаемым всего, что прямо или даже косвенно связано с лично для него непривлекательным обучающим воздействием или личностью самого обучающего. Негативная установка в таком случае настолько сильно влияет на образ обучающего воздействия, что вчерашний обучаемый рефлексировать отдельные удачные приемы дидактической коммуникации, использованные «избегаемым педагогом» лишь спустя длительный интервал времени, когда сходит на нет сила аффективных переживаний, сопровождавших учебное взаимодействие. Можно добавить, что к настоящему времени оформилась проблема мотивационно-смысловой нечувствительности обучаемого к какому бы то ни

было обучающему воздействию. Познавательная мотивация элиминируется психологически трансформированными потребностями общества массового потребления или потребностями в жизнедеятельности без интеллектуального усилия (своего рода «карнавальная жизненная стиль»).

Выделенные характеристики учебного взаимодействия, как уже отмечалось, взаимосвязаны и взаимопроникают в реальном процессе его осуществления. В то же время каждая из них в отдельности при соблюдении необходимых методологических требований может рассматриваться в качестве эмпирического объекта исследования (как в констатирующих, так и в формирующих сериях). При этом следует уделять внимание в равной мере и тем характеристикам, которые легче поддаются объективному наблюдению и экспертной оценке (как, например, структурно-организационные и интерактивные характеристики), так и тем характеристикам учебного взаимодействия, при исследовании которых больше приходится полагаться на субъективные оценки обучающихся и обучаемых (рефлексивные характеристики, отчасти-индивидуально-личностные).

Полагаем, что психологическое изучение учебного взаимодействия должно осуществляться во всей полноте ее характеристик: учебного содержания, времени и места осуществления, специфических особенностей интеракций, индивидуально-психологических и рефлексивных особенностей обучающего и обучаемого.

Использованные источники:

1. Акимова М.К., Козлова В.Т. Психофизиологические особенности индивидуальности школьников: Учет и коррекция.- М.: Издательский центр «Академия», 2002.- 160 с.
2. Вертгеймер М. Продуктивное мышление: Пер. с англ./ Общ. Ред. С.Ф.Горбова и В.П.Зинченко. Вступ. Ст. В.П.Зинченко.- М.: Прогресс, 1987.- 336 с.
3. Выготский Л.С. Педагогическая психология.-М.: Педагогика.-1991.-480с.
4. Гуревич К.М. Проблемы дифференциальной психологии.- М.: Изд. «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1998.-384с.
5. Ляудис В.Я., Негурэ И.П. Психологические основы формирования письменной речи у младших школьников.- М.: Международная педагогическая академия, 1994.- 150 с.
6. Меньшиков П.В. Психология учебного взаимодействия. Монография.- Калуга: КГУ им. К.Э.Циолковского, 2014.-172 с.
7. Рубцов В.В. Основы социально-генетической психологии.- М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996.- 384 с.

*Муриева М.В., к.пед.н.
доцент
Северо-Осетинский государственный
университет им. К. Л. Хетагурова
РФ, г. Владикавказ*

ПОНЯТИЯ «КОММУНИКАЦИЯ», «КУЛЬТУРА», «ОБЩЕНИЕ» В СОВРЕМЕННОМ ОСВЕЩЕНИИ

Аннотация

В статье раскрываются понятия «коммуникация», «культура», «общение» с позиций теории и практики современной науки - межкультурной коммуникации. Понимание культуры и коммуникации основано на таком виде деятельности, как общение, обеспечивающее межкультурные и межэтнические связи между народами.

Коммуникативное поведение, как важнейший компонент национальной культуры, реализуется в вербальном и невербальном аспектах. Овладение знаками вербальной и невербальной коммуникации чужой культуры способствует эффективной межкультурной коммуникации.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, общение, языки и культура, коммуникативное поведение, вербальные и невербальные средства

В XXI веке человечеству не удалось избавиться от проблем предыдущих столетий: войн, конфликтов, кризисов, терроризма, природных и экологических катастроф. В то же время контакты между представителями разных народов возрастают: миграция и вынужденное массовое переселение людей, бегущих от войн, голода и истребления, часто приводят к непониманию, столкновению и, в конечном счете, серьезному конфликту культур в современном коммуникативном пространстве.

Современные ИКТ развиваются и постоянно совершенствуются. «Новейшие» средства информации, коммуникации и общения становятся все разнообразнее и доступнее: видео, кабельное, спутниковое, интерактивное, цифровое ТВ - вещание; пейджинговая, сотовая, Skype - связь, мобильная телефония; телетекст, Интернет, «прямая линия» и пр., открывая человечеству новые коммуникационные возможности. Следует признать, что коммуникация была, есть и будет всеобщим условием жизнедеятельности людей.

Понятие «коммуникация» неотделимо от понятия «культура». На эту неразрывную связь обратил внимание американец Э. Холл, основоположник межкультурной коммуникации (далее МКК). «Обучение» чужим языкам и культурам и преодоление межкультурных различий между разными народами, по мнению ученого, являются важнейшей целью МКК. В отечественной науке термин МКК стал употребляться относительно недавно, с 90-х годов XX века. Можно констатировать, что на современном этапе МКК прочно утвердилась в отечественной науке и системе высшего образования в качестве самостоятельной учебной дисциплины и получила новый импульс в

развитии.

Российские ученые внесли существенный вклад в исследование проблем МКК (Е.Н.Белая, Т.Г.Грушевицкая, О.Л.Каменская, В.Г.Колшанский, В.В.Кочетков, В.В.Красных, А.А.Леонтьев, А.Н.Леонтьев, О.А.Леонтович, В.Д. Попков, А.П.Садохин, Е.Ф.Тарасов, С.Г.Тер-Минасова, Л.В.Щерба и др.). Вслед за этими авторами под МКК мы понимаем сложный многоплановый процесс установления и развития всевозможных контактов между равноправными партнерами с целью взаимопонимания и взаимосотрудничества. Предложенное Э.Холлом понимание культуры и коммуникации основано на таком виде деятельности, как общение, потребность в котором возникает у человека с самого раннего возраста и постепенно развивается. По признанию ученых, между понятиями «коммуникация» и «общение» много общего, но эти понятия не идентичны. Общим для этих понятий является то, что они соотнесены с процессами обмена и передачи информации и связаны с языком как средством этой передачи.

Понятие «коммуникация» рассматривается с нескольких позиций. В широком смысле подразумеваются отношения между людьми, говорящими на разных языках и представляющих разные культуры, т.е. отражаются различные виды связей между людьми, способствующие обмену идеями, мнениями; действиями, поступками; предметами и пр.

На сегодняшний день по разным данным существует от 400 до 500 определений понятия «культура», среди которых нет ни одного, которое было бы исчерпывающим. В узком смысле под культурой понимают духовную жизнь людей. По нашему мнению, культура – это все то, что определяет веками сложившийся стиль жизни, характер мышления и поведения, вербальное и невербальное общение, национальный менталитет и культурное наследие того или иного народа. Представляя собой семиотические системы, язык и культура существуют в постоянной связи и диалоге. По утверждению Э.Холла, культура сама по себе является коммуникацией, а коммуникация – культурой.

В системе культуры, по мнению А.П.Садохина, общение занимает особое место, выступая не только средством передачи форм культуры и общественного опыта, но и обеспечивая межкультурные и межэтнические связи между народами. По нашему мнению, именно общение служит основным средством достижения взаимопонимания представителей разных культур. Многие ученые подводят под общение категорию, обозначающую все виды коммуникативных контактов людей. Следует признать, однако, что наибольшее число непонимания и конфликтов между представителями разных культур происходит в сфере общения.

В последние годы в теории и практике МКК уделяется повышенное внимание такому аспекту в процессе общения, как коммуникативное поведение. Отечественные авторы К. Касьянова, В.А.Маслова,

Ю.Е.Прохоров, И.А.Стернин характеризуют коммуникативное поведение как нормативное или ненормативное. И.А.Стернин, например, выделяет четыре группы норм общения: общекультурные, ситуативные, групповые и индивидуальные [1; 144]. Автор сопоставляет общекультурные нормы общения и поведения у представителей различных культур (приветствие, знакомство, просьба, извинение, прощание и др.) и приходит к выводу, что один и тот же факт в разных культурах получает разную коммуникативную интерпретацию. В этой связи коммуникативное поведение выступает важнейшим компонентом и показателем национальной культуры. К.Касьянова выделяет в его структуре ценности и принципы, реализуемые в некоторых нормах и правилах.

Как известно, нормы общения должны соответствовать определенным принципам. Например, немецкое коммуникативное поведение характеризуется демонстрацией доброжелательности к окружающим и отсутствием агрессии; во французском коммуникативном поведении доминируют приветливость, улыбчивость, жизнерадостность, высокий уровень вежливости, быстрый переход на «ты»; американскому коммуникативному поведению присущи лаконичность, переход к основной теме разговора («по существу»), антиконфликтная манера общения. Отметим, что в каждой культуре веками складываются свои собственные нормы и правила общения и поведения, которые носят ярко выраженную национальную окраску. Позволим себе согласиться с мнением Э.Сепира, что «язык – коммуникативный процесс в чистом виде и в каждом известном нам сообществе»; именно язык хранит и передает из поколения в поколение культурно-национальные установки.

Коммуникативное поведение, будучи продуктом национальной культуры и ее отражением, реализуется в вербальном и невербальном аспектах. Как известно, вербальному общению в МКК придается важнейшее значение. По мнению многих исследователей (С.А.Арутюнова, И.Н.Горелов, А.П.Журавлева, Н.К.Иконникова, А.Пиза и др.) в современном мире вопросы невербальной коммуникации для людей разных национальностей также имеют первостепенное значение. Учеными признается, что невербальные средства более разнообразны, чем вербальные, хотя не относятся в акте коммуникации к собственно языку, но речь без них не представляет собой полноценное общение. Согласно исследованиям, «лишь 7% смысла несут в себе слова, звуки и интонации – 38%, а позы и жесты – 55%» [3; 94]. Совершенно очевидно, что овладение знаками вербальной и невербальной коммуникации чужой культуры будет способствовать эффективной межкультурной коммуникации.

Изучение предметной области «Иностранный язык» на школьном и вузовском уровнях должно отражать формирование и совершенствование иноязычной коммуникативной компетенции, что является одной из ключевых компетенций современного отечественного образования [2; 80].

Наконец, необходимым профессиональным качеством любого современного специалиста является его готовность к эффективной МКК, к диалогу культур, которая подразумевает не только знание родного языка и собственной культуры, но языков и культур других народов, владение формами и средствами культурного общения. В материалах Совета Европы акцентируется внимание на необходимости сохранять и развивать богатое наследие разнообразных языков и культур народов мира, предотвращать трения, конфликты и взаимное непонимание, проявлять толерантность, пропагандировать изучение европейских, восточных и др. языков, преодолевать языковые барьеры.

Использованные источники:

1. Белая Е.Н. Теория и практика межкультурной коммуникации. - М., 2014.
2. Муриева М.В., Бирагова Ф.Р. Постановка произношения как одно из условий овладения иноязычной коммуникативной компетенцией / Е - журнал «Экономика и социум». Выпуск № 6 (19) 2015, Ч.1. Режим доступа <http://www.iupr.ru>
3. Порошенкова Л.П.К вопросу о теории межкультурной коммуникации / В сборнике материалов МНПК «Лингвистика. Лингводидактика. Переводоведение». – Чебоксары, 2012.

*Николаева С.С.
магистрант 1 курса
направление подготовки «Экономика»
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКА

Данная статья посвящена рассмотрению методик оценки сформированности компетенций выпускника. Актуальность статьи состоит во внедрении в образовательный процесс федерального государственного образовательного стандарта. Согласно данному стандарту обязательным является формирование у выпускника общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций. Мною были рассмотрены 4 методики оценки сформированности компетенций выпускника, и с учетом их преимуществ была разработана авторская методика.

Ключевые слова: федеральный государственный образовательный стандарт, компетенция, итоговая государственная аттестация, государственный экзамен, методика, фонд оценочных средств.

This article is devoted to consideration of methods of assessment of formation of competences of the graduate. The relevance of the article consists of introduction in educational process of the Federal state educational standard. The formation of

a graduate of General cultural, General professional and professional competences is required under this standard. I have considered 4 methods for the assessment of formation of competences of the graduate, and their advantages was developed by the author's method.

Keywords: Federal state educational standard, competence, final state certification, state exam, methods, Fund of assessment means.

Итоговая государственная аттестация занимает важное место в оценке остаточных знаний, поскольку она демонстрирует сложившийся профессиональный уровень выпускника. Университеты имеют право включить государственный экзамен в состав итоговой государственной аттестации, который служит неким барьером для допущения выпускников к профессиональной деятельности. При выполнении государственного экзамена студент демонстрирует знания, умения и владения, приобретенные им в процессе обучения. Именно из этих знаний, умений и владений складываются компетенции выпускника.

Существует определенный набор общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, которые должны быть освоены выпускниками за период учебы в университете. Оценка освоения этих компетенций в настоящее время вызывает затруднения в связи с внедрением федерального государственного образовательного стандарта. Эти затруднения связаны с отсутствием методики оценки освоения компетенций выпускниками, для которой необходима разработка качественного фонда оценочных средств.

Существует большое количество методик оценки компетенций, среди которых можно выделить методику Оноприенко А.В., которая была представлена в журнале «Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения» в 2014 году. [3] Данная методика касается анализа и оценки как профессиональных и общепрофессиональных, так и общекультурных компетенций выпускника. Прежде чем говорить об уровне освоения всех компетенций их нужно ранжировать по степени значимости, в том числе и для работодателя, что позволит выделить наиболее значимые знания, умения и владения выпускника. Проводить ранжирование профессиональных, общепрофессиональных и общекультурных компетенций необходимо отдельно друг от друга.

Ранжирование компетенций происходит при помощи метода парных сравнений, для чего формируется матрица попарного сравнения компетенций, причем элемент матрицы b_{ij} , заполняется по правилу:

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } P_i \text{ равнозначен } P_j \\ 0, & \text{если } P_i \text{ менее значим, чем } P_j \\ 2, & \text{если } P_i \text{ доминирует над } P_j \end{cases} \quad (1)$$

После заполнения матрицы элементами сравнения находятся по

строкам суммы баллов S_i по каждому показателю (n – количество компетенций):

$$S_i = \sum_{j=1}^n b_{ij}$$

Правильность заполнения матрицы определяется равенством: $\sum_{i=1}^n S_i = n^2$.

Затем определяем вес компетенции M_i по формуле: $M_i = \frac{S_i}{n^2}$.

Причем следует отметить, что: $\sum_{i=1}^n M_i = 1,0$.

Приоритет компетенций распределяется по рангу R_i , который пропорционален значению коэффициента веса, чем больше его значение, тем выше ранг, то есть наибольшему значению M_i соответствует R_1 .

Далее устанавливается значимость профессиональных, общепрофессиональных и общекультурных компетенций в общем списке компетенций. Рациональным будет использовать в качестве критериев оценки каждой компетенции список заданий, необходимых для выполнения в процессе итоговой государственной аттестации. Уровень сформированности критерия оценки – это уровень правильного выполнения каждого задания.

Пропорции между теорией и практикой должны быть примерно 50 на 50, но следует отметить, что кейс является «подушкой безопасности» для студента и оценку «отлично» можно получить без его решения, предельно правильно сделав предыдущие задания.

Вторая методика была предложена Хайрутдиновой Р.Р. в диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук в 2012 году.[4] Хайрутдинова Р.Р. указывает на четыре критерия оценки профессиональных компетенций: ценностно-ориентирующий, компетентностный, мотивационный, коммуникативный, а также выделяет четыре уровня их сформированности: начальный, репродуктивно-познавательный, продуктивно-преобразующий, высший профессионально-компетентный.

В таблице 1 представлены задания, уровень выполнения которых оценивает каждый критерий.

Таблица 1 – Критерии оценки профессиональных компетенций

Критерий	Задания, уровень выполнения которых оценивает критерий
Ценностно-ориентирующий	Экзаменационные билеты и тестовые задания
Компетентностный	Компетентностно-ориентированное задание
Мотивационный	Типовая задача
Коммуникативный	Кейсовое задание

Только отличные знания теории в совокупности с отличными знаниями практики смогут принести студенту оценку «отлично». Таким образом, ценностно-ориентирующий критерий, который в данной методике отвечает за теоретическое наполнение, получает весовой коэффициент 0,5 и остальные

критерии, отвечающие за практику, в сумме должны дать вес 0,5.

Для нахождения оценки сформированности каждой компетенции используют формулу средневзвешенной, где весами будет являться значимость каждого оцениваемого критерия. Данная методика предполагает, что для нахождения итоговой оценки, которая бы позволила говорить об уровне освоения всех компетенций студента, необходимо вычислить среднее значение оценок по каждой компетенции.

Следует отметить недостаток данной методики: каждая компетенция считается равнозначной, не предусматривает выделения наиболее важных компетенций. Кроме того, подобным образом мы сможем в полной мере оценить профессиональные компетенции, но не общекультурные и общепрофессиональные.

Третья методика предложена Категорской Т.П. в 2013 году и называется «Инновационный подход к системе оценки качества профессионально-практической подготовки студентов вуза».[2] Данная методика предполагает, что наиболее значимым на государственном экзамене является решение студентами кейсовых заданий. Поэтому каждому заданию присваивается определенная степень значимости. Старший преподаватель Категорская Т.П. предполагает, что каждая компетенция имеет 5 степеней освоения: низшая, низкая, средняя, высокая и наивысшая.

Низшая степень освоения компетенции оценивается с помощью экзаменационного билета, низкая степень - посредством заданий в тестовой форме, средняя степень - с помощью типовых задач, высокая степень - с помощью компетентностно-ориентированного задания, наивысшая степень посредством кейсовых заданий. Каждое задание несет в себе определенный перечень компетенций.

Данная методика предполагает, что на оценку «отлично» необходимо ответить на экзаменационный билет, выполнить тестовые задания и компетентностно-ориентированное задание, а также правильно решить одно кейсовое задание. Второе кейсовое задание предлагается на случай, если студент допустил ошибки в предыдущих заданиях или для дополнительной демонстрации отличных знаний. Таким образом, чтобы получить оценку «отлично» необходимо обладать наивысшей степенью освоения компетенций.

С точки зрения времени проведения экзамена следует отметить, что наличие двух кейсовых заданий в данной методике увеличит затраты времени на их решение и проверку.

Четвертая методика предложена профессором Байденко В.И. в 2006 году и называется «Выявление состава компетенций выпускников вузов».[1] Основное отличие этой методики от предыдущей заключается в предположении, что наибольшую значимость при оценке освоения компетенций имеют тестовые задания. Данная методика предполагает, что степень освоения каждой компетенции оценивается с помощью следующих

этапов: знание, понимание, формирование суждений, коммуникация и применение навыков.

«Знание» предполагает изложение усвоенного теоретического материала (экзаменационных билеты). «Понимание» - это способность узнавать материал, применять как теоретические, так и практические навыки (тестовые задания). «Формирование суждений» представляет собой способность осуществить расчеты на основании множества исходных данных (типовые задачи). «Коммуникация» - это способность осуществить расчеты на основании множества исходных данных и на основании расчетов сформулировать полный и аргументированный вывод (компетентностно-ориентированные задания). «Применение навыков» - это способность анализировать большое количество информации, выявлять недостатки и проблемы и предлагать способы их устранения (кейсовые задания).

Данная методика предполагает, что на оценку «отлично» необходимо освоить четыре этапа формирования компетенции. Кейсовое задание предлагается на случай ошибок в предыдущих заданиях, либо для дополнительной демонстрации отличных знаний.

Затраты времени на проведение экзамена будут отличаться от предыдущей методики, поскольку присутствует одно кейсовое задание, а наиболее значимые тестовые задания требуют минимальных затрат времени как на их решение, так и на проверку. Следовательно, затраты времени на проведение экзамена по данной методике значительно меньше по сравнению с методикой Категорской.

Сравним рассмотренные выше методики в таблице 2.

Таблица 2 - Сравнение методик оценки сформированности компетенций выпускника

Параметры сравнения	Методика Оноприенко А.В.	Методика Хайрутдиновой Р.Р.	Методика Категорской Т.П.	Методика Банденко В.И.
Объективность результата оценки	+			+
Полнота использования фонда оценочных средств	+	+	+	+
Понятность измерения критериев оценки компетенций	+		+	+
Понятность выполнения заданий ИГА для студентов	+	+		+
Затраты времени на проведение государственного экзамена	+	+		+
Затраты времени на проверку государственного экзамена	+	+		+

Сравнивая первые методики Хайрутдиновой Р.Ф. и Оноприенко А.В., следует отметить, что обе методики подразумевают оценку уровня сформированности компетенций экономиста, используя все типы заданий фонда оценочных средств. В методике, предложенной Оноприенко А.В., ранжированы компетенции, что дает основание говорить о более правильном, объективном оценивании. Также во второй методике легче измерить критерии оценки компетенций, потому что рассматриваются как профессиональные и общепрофессиональные, так и общекультурные компетенции. В первой же методике не затрагивается оценка общекультурных компетенций, что делает невозможным говорить о полноценной оценке уровня сформированных компетенций выпускника. В обеих методиках затраты времени на проведение и проверку государственного экзамена идентичны. На основе представленного сравнения смело делаем вывод о том, что вторая методика является более предпочтительной: она более объективна, правильнее измерима и более понятна всем участникам итоговой государственной аттестации.

Сравнивая третью и четвертую методики, следует отметить, что методика Байденко В.И. более объективна, поскольку наибольшая значимость отдается тестовым заданиям, которые проверяются шаблонно и поэтому, намного быстрее кейсовых заданий. В методике Категорской Т.П. наибольшую значимость придают кейсовым заданиям, которые не имеют стандартного решения и проверяются преподавателем в полном объеме с учетом расчетов и выводов, следовательно, большую роль играет субъективный фактор. Фонд оценочных средств в обеих методиках используется в полном объеме. Также обе методики характеризуются понятностью измерения критериев оценки сформированности компетенций. Поскольку в методике Категорской Т.П. присутствуют два кейсовых задания – это делает ее менее понятной для студентов, по сравнению с методикой Байденко В.И.. Затраты времени на проведение экзамена наименьшие в методике Байденко В.И., что также объясняется значимостью тестов. Поэтому из двух методик наиболее пригодной для оценки освоения компетенций в рамках государственного экзамена следует выбрать методику Байденко В.И.. Именно она более объективна, понятна студентам и ей соответствуют оптимальные затраты времени на проведение экзамена.

Таким образом, среди рассмотренных методик выделяются две наилучшие: методика Оноприенко А.В. и Байденко В.И. Обе методики являются наиболее объективными, используют весь объем заданий фонда оценочных средств, характеризуются понятностью измерения критериев оценки компетенций, а также не требуют высоких временных затрат на проведение государственного экзамена. Но наиболее подходящей для оценки именно общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций выпускника является методика Оноприенко А.В.. Ее

отличительной особенностью является ранжирование общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, что и делает ее более привлекательной, более объективной, измеримой, понятной и более значимой, как для преподавателей, так и для работодателей.

С учетом достоинств рассмотренных выше методик разработана авторская методика оценки сформированности компетенций выпускника. Наиболее рационально выделить 4 критерия оценки: воспроизводство, понимание, применение и принятие многовариантных решений.

В таблице 3 представлены задания, уровень выполнения которых оценивает каждый критерий.

Таблица 3 – Критерии оценки сформированности компетенций выпускника на основании авторской методики

Критерий	Задания, уровень выполнения которых оценивает критерий
Воспроизведение	Экзаменационные билеты
Понимание	Тестовые задания
Применение	Компетентностно-ориентированное задание и типовая задача
Принятие многовариантных решений	Кейсовое задание

В процентном соотношении тестовые задания занимают 50%, так как оно направлено на проверку знаний всех компетенций в целом. На долю экзаменационных билетов, задач и кейсовых заданий отведено по 20%. Данная методика предполагает, что студент может получить оценку «отлично» и без выполнения кейсового задания, решив правильно предыдущие задания, то есть набрав 90 баллов. Оставшиеся 20 баллов, приходящиеся на долю кейсовых заданий, позволяют студенту заполнить пробелы, допущенные при выполнении основных заданий.

При этом в каждом этапе экзамена существует внутренняя система оценивания, максимальный балл которой составляет 100%. При выполнении тестовых заданий выпускнику необходимо набрать не менее 60% для перехода к следующему этапу. Критерий «Воспроизведение» проверяется и оценивается преподавателем, студенту ставится балл в соответствии с его ответом от 0 до 100%. Далее полученный балл умножается на коэффициент, соответствующий определённому типу задания, в данном случае коэффициент критерия «Воспроизведение» равен 20% или 0,2. В итоге получается балл, который заработал студент за выполненный этап. Аналогично выставляются баллы и по другим этапам. Итоговой оценкой является сумма баллов за каждый этап, которая далее переводится в пятибалльную систему оценивания, представленную в таблице 4.

Таблица 4 – Шкала перевода баллов в оценку

Балл	Процент освоения программы	Оценка
0 – 30	От 0% до 30%	2
30 – 74	От 30% до 70%	3
74 – 90	От 70% до 80%	4
От 90 до 110	От 80% до 100%	5

Таким образом, данная методика объединяет преимущества предыдущих методик. Она является наиболее объективной, включает фонд оценочных средств в полном объеме, оценивает уровень сформированности как профессиональных и общепрофессиональных, так и общекультурных компетенций. Также данная методика характеризуется понятностью измерения критериев оценки сформированности компетенций и требует оптимального времени на сдачу государственного экзамена.

Использованные источники:

1. Байденко В.И. Выявление состава компетенций выпускников ВУЗов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения: Методическое пособие. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006.
2. Категорская Т.П. Инновационный подход к системе оценки качества профессионально-практической подготовки студентов ВУЗов: Экономический электронный журнал «Управление экономическими системами» №60, 2013.
3. Оноприенко А. В. Методика анализа профессиональных и общекультурных компетенций экономиста: Журнал «Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения» №10, 2014.
4. Хайрутдинова Р.Р. Формирование профессиональных компетенций студентов, будущих юристов на основе учебных деловых игр (на примере предметной области «Уголовно-процессуальное право»): Автореф.канд. педагог. наук, Ижевск, 2012.

Оборина Е.В.

аспирант

Пермский государственный

гуманитарно-педагогический университет

Россия, г. Пермь

ОБОСНОВАНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПО ФОРМИРОВАНИЮ МЕЖНАЦИОНАЛЬНОЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА СРЕДСТВАМИ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА

Аннотация. На основе системно-структурного, личностно-ориентированного, деятельностного и культурологического подходов разработана системно-структурная модель организации педагогического

процесса по формированию межнациональной толерантности дошкольников средствами изобразительного искусства, включающая программно-целевой, технологический и контрольно-оценочный компоненты.

Ключевые слова: межнациональная толерантность, системно-структурный, личностно-ориентированный, деятельностный и культурологический подходы.

SUBSTANTIATION AND CHARACTERIZATION OF THE SYSTEMIC-STRUCTURAL MODEL OF ORGANIZING THE EDUCATIONAL PROCESS ON FORMATION OF ETHNIC TOLERANCE OF PRESCHOOL CHILDREN BY MEANS OF FINE ART

Abstract. On the basis of system-structural, personal-oriented, activity-based and cultural approaches developed by the systemic-structural model of organizing the educational process on formation of ethnic tolerance of preschool children by means of fine art, including program-target, technological and control-evaluative components.

Keywords: ethnic tolerance, system-structural, personal-oriented, activity and culturological approaches.

Анализ психолого-педагогических исследований по вопросам межнационального воспитания детей дошкольного возраста и воспитательного потенциала изобразительного искусства в этом процессе позволил предположить, что эффективность взаимодействия педагога с детьми в данном направлении личностного развития предопределяется разработкой теоретического конструкта (модели), схематически изображающего структурные элементы педагогического процесса как целостной системы.

В обосновании разработки системно-структурной модели мы придерживаемся мнения отечественных исследователей о том, что метод моделирования широко используется в отношении педагогических объектов как специфический метод познания, который включает в себя построение моделей (или выбор готовых) и изучение их с целью получения новых сведений, помогает систематизировать знания об изучаемом явлении, подсказывает пути их более целостного описания, открывает возможности для классификаций.

Межнациональная толерантность детей дошкольного возраста рассматривается в нашем исследовании как личностное образование, проявляющееся в знаниях детей о своей национальной культуре, отдельных элементах культуры других национальностей, национальных различиях между людьми; в наличии интереса и желания взаимодействия с представителями разных национальностей; в проявлении понимающего, принимающего и уважительного отношения к ним.

Теоретико-методологическое обоснование проблемы формирования

межнациональной толерантности детей старшего дошкольного возраста средствами изобразительного искусства мы проводим с позиций следующих подходов:

Системно-структурный (Н.В. Кузьмина, А.И. Ракитов, Г.Н. Сериков, В.А. Слостенин, В.А. Якунин и др.). Использование данного подхода в нашем исследовании предусматривает организацию и построение педагогического процесса как целостной воспитательной системы, в которой все ее компоненты взаимосвязаны, взаимообусловлены.

Личностно-ориентированный подход (Е.В. Бондаревская, О.С. Газман, И.А. Зимняя, А.В. Петровский, С.Л. Рубинштейн, В.В. Сериков, В.И. Слободчиков и др.). Применение данного подхода в нашем исследовании предполагает: признание субъектных социально значимых отношений человека с представителями иных национальностей в качестве основной цели и смысла формирования межнациональной толерантности; понимание межнациональной толерантности как личностного образования в единстве когнитивной, эмоционально-чувственной и поведенческой сфер как основного условия и гаранта бесконфликтных, позитивных отношений; ориентацию на процессы самопознания и самореализации ребенка как на доминирующие достижения личностного развития).

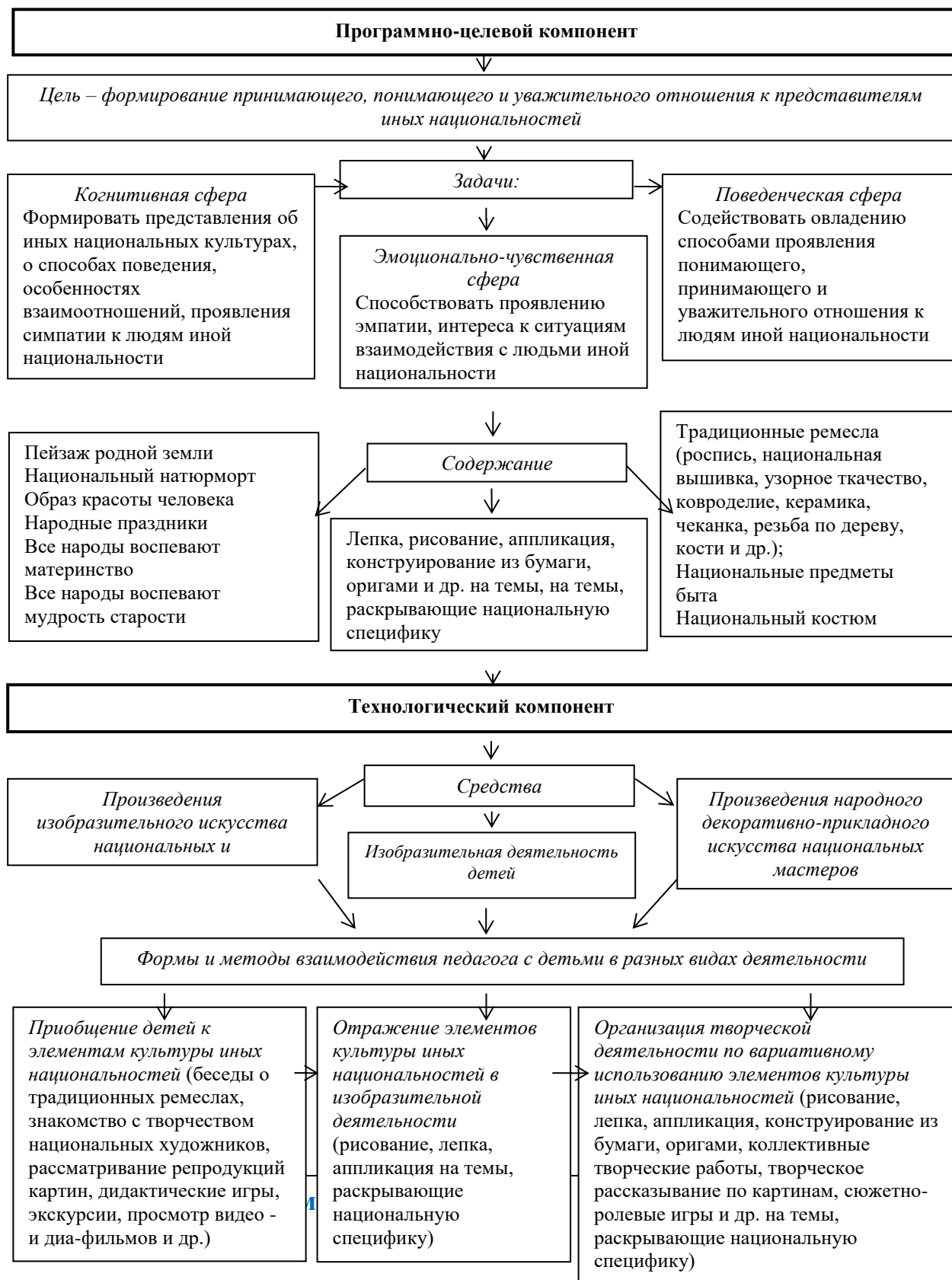
Деятельностный подход (Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, Д.Б. Эльконин и др.). Данный подход в нашем исследовании предполагает доминирующую роль изобразительной деятельности в процессе приобщения детей к разным видам национальной культуры, интериоризации социокультурных ценностей и культуротворчества; использование разных видов деятельности в становлении когнитивной, эмоционально-чувственной и поведенческой составляющих сфер межнациональной толерантности детей старшего дошкольного возраста. При этом познавательная деятельность способствует формированию представлений о национальной культуре, особенностях взаимодействия с её представителями, художественно-творческая – вызывает положительные эмоции, чувства, переживания по отношению к ним, непосредственное общение с представителями иных национальных культур способствует проявлению поведенческих реакций.

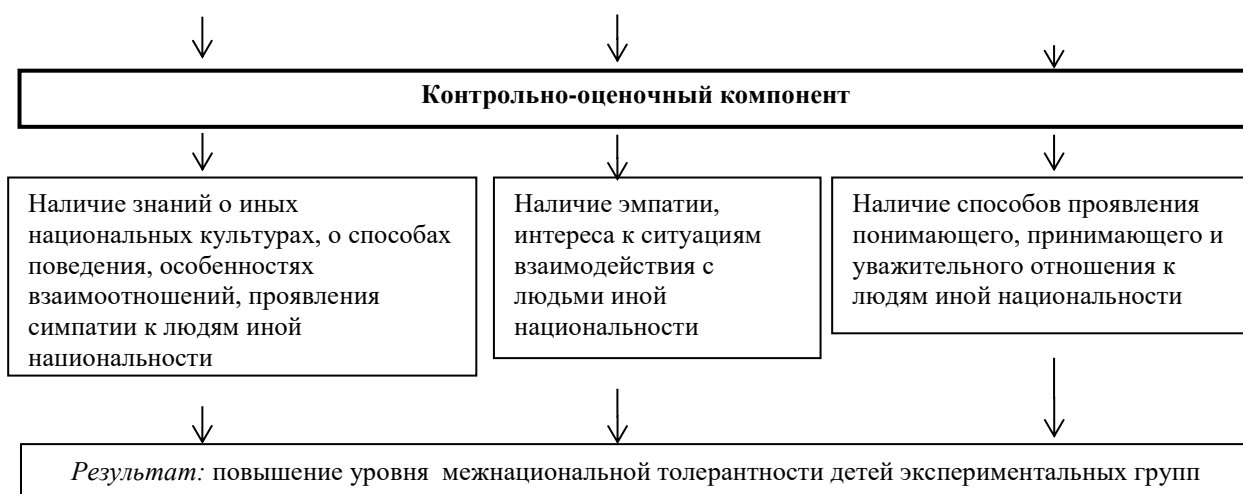
Культурологический подход (В.С. Библер, Е.В. Бондаревская, Л.В. Коломийченко, И.С. Кон и др.). Реализация данного подхода в нашем исследовании достигается через: включение достижений национальной культуры в содержание образовательного процесса; приобщение детей к этим ценностям в процессе знакомства с произведениями изобразительного искусства и непосредственно в процессе самой изобразительной деятельности детей как процесс превращения достижений культуры в достояние конкретной личности.

На основе данных подходов была разработана системно-структурная модель организации педагогического процесса по формированию межнациональной толерантности детей старшего дошкольного возраста

средствами изобразительного искусства, включающая программно-целевой, технологический и контрольно-оценочный компоненты, обеспечивающая формирование межнациональной толерантности дошкольников средствами изобразительного искусства (см. рисунок 1)

Рис. 1. Системно-структурная модель организации педагогического процесса по формированию межнациональной толерантности детей старшего дошкольного возраста средствами изобразительного искусства





Программно-целевой компонент определяет цель и задачи моделируемого процесса, связанные с активизацией разных сфер межнациональной толерантности детей старшего дошкольного возраста. Программная составляющая этого компонента включает произведения изобразительного, декоративно-прикладного искусства, отражающие элементы разных национальных культур, доступных восприятию и освоению детьми дошкольного возраста и непосредственно саму изобразительную деятельность детей (рисование, лепка, аппликация на темы, раскрывающие национальную специфику).

Содержательный компонент модели реализовывался через такие темы как: *«Пейзаж родной земли»* (красота родной природы в произведениях национальных художников; характерные черты, особенности национального пейзажа; специфика жизни народа в природном окружении; разнообразие природы нашей планеты и способность человека жить в самых разных природных условиях). *«Национальный натюрморт»* (специфика быта народа, его традиции; национальный орнамент). *«Образ красоты человека»* (традиционная одежда как выражение образа красоты человека; конструкция национального женского и мужского костюмов, украшений и их значение, роль головного убора; черты национального своеобразия в облике людей, в их одежде, предметах быта). *«Народные праздники»* (календарные праздники, ярмарка, народные гулянья, связанные с важными событиями жизни; воспевание радости и красоты труда в произведениях национальных и отечественных художников). *«Все народы воспевают материнство»* (любовь матерей к своим детям, проявление умиления и восхищения, нежности и ласки). *«Все народы воспевают мудрость старости»* (единое понимание всеми народами красоты отношения человека к жизни, отношения к своей

стране, труду, к матерям, отцам, к старикам и детям).

Технологический компонент модели организации процесса формирования межнациональной толерантности представлен в нашем исследовании совокупностью форм и методов взаимодействия педагога с детьми по трем направлениям: приобщение детей к элементам культуры иных национальностей; отражение этих элементов в изобразительной деятельности; организация творческой деятельности по вариативному использованию освоенного материала.

При реализации первого и второго направления были проведены: занятия-беседы, занятия-диалоги, занятия-инсценировки, занятия-путешествия (в мастерские национальных художников, гончарную, ткацкую, ювелирную и др., в виртуальные музеи), занятия-вернисажи. При реализации третьего направления проведены: занятия по сообщению новых знаний, ознакомлению с новыми способами изображения (работа по образцам, работа с незавершенными продуктами, работа по графическим схемам); занятия по упражнению в применении знаний и способов действия, (изображение по памяти, изображение с натуры); творческие занятия с включением в поисковую деятельность (работа по представлению, по воображению).

Полученная ребенком информация об элементах иных национальных культур находила отражение в разных видах деятельности: в дидактических, сюжетно-ролевых, подвижных играх, малых формах фольклора, чтении сказок, стихов, слушании, разучивании и исполнении песен, танцев, хороводных игр представителей ближайшего национального окружения, ближнего и дальнего Зарубежья, театрализованной деятельности (детские постановки), тематических развлечениях, художественных событиях и др. Данные виды деятельности были включены в систему занятий, выстроенную по следующему алгоритму: приобщение детей к элементам национальной культуры на основе произведений народных мастеров; приобщение детей к элементам национальной культуры на основе произведений национальных художников; отражение элементов национальной культуры в изобразительной деятельности детей; отражение элементов национальной культуры в разных видах деятельности; организация творческой деятельности по вариативному использованию элементов национальной культуры.

Многообразие используемых нами методов и форм способствовало реализации личностно-ориентированного подхода, интериоризации ценностей национальной культуры, культуротворчеству.

Контрольно-оценочный компонент отражает результативность формирования межнациональной толерантности в соответствии с когнитивной, эмоционально-чувственной и поведенческой сферами личностного развития.

Эффективность решения задач формирования межнациональной толерантности в соответствии с моделью предполагает учёт *принципов*, относящихся к разным компонентам педагогического процесса: *программно-*

целевому (доступности и глубины усвоения материала; последовательности; содержательности; охвата широкого спектра жизненных явлений; сочетаемости; прогностичности; интегративности); *технологическому* (субъектности; единства сознания, чувств и поведения; соответствия мотивации и рефлексии деятельности доминирующим возрастным потребностям и возможностям ребенка), *контрольно-оценочному* (надежности и валидности диагностических методик; психологической комфортности при проведении диагностических исследований; профессиональной компетентности организаторов диагностики; объективной определенности основных параметров межнациональной толерантности).

Острикова С. А.
магистрант 2-го курса обучения
кафедра менеджмента и инновационных технологий
Южный федеральный университет
Институт управления в экономических, экологических и
социальных системах
Россия, г. Таганрог

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

В статье рассматриваются современные тенденции развития системы высшего образования. Определены факторы, влияющие на развитие системы высшего образования в РФ и характер их влияния. Выявлена необходимость изменения системы управления персоналом Вуза.

Ключевые слова: система высшего образования, ВУЗ, управление персоналом ВУЗа.

The article considers modern tendencies of development of the higher education system. The factors affecting the development of the higher education system in Russia and the nature of their influence. Identified the need to change the personnel management system of the University.

Keywords: the higher education system, UNIVERSITY, management staff of the University.

В условиях реформирования системы профессионального образования, возрастания требований рынка и сокращения государственного финансирования вузы вынуждены менять стратегии своего развития. Новации в системе управления любой организацией, как правило, сопровождаются изменениями в управлении ее персоналом. Изменения в управлении персоналом являются неотъемлемыми условиями внедрения инноваций в деятельность организаций. Такие изменения позволяют повысить управляемость любого экономического объекта, в том числе и вуза, особенно в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды.

Анализ существующих тенденций развития системы высшего

образования позволяет охарактеризовать ее как сложную ввиду действия следующих объективных факторов, представленных в таблице.

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие системы высшего образования в РФ

Наименование фактора	Характер влияния
1. Реформирование системы высшего образования	Переход на двухуровневую систему подготовки специалистов, что требует существенной организационно-методической перестройки образовательного процесса
2. Демографический спад	Снижение числа абитуриентов
3. Переход к ЕГЭ	Снижение «качества абитуриентов», уровня их образовательной подготовки
4. Снижение доходов населения в следствие финансового кризиса	Снижение платежеспособности лиц, получающих образование на возмездной основе, и как следствие, уменьшение объемов финансирования деятельности
5. Кадровый кризис	Старение кадров профессорско-преподавательского состава и замедление темпов воспроизводства научно-педагогического потенциала вуза

Перечисленные в таблице факторы неизбежно ведут к увеличению конкуренции на рынке образовательных услуг и, соответственно, возрастанию требований к качеству образования.

Одним из возможных путей повышения эффективности управления вузом в сложившихся реалиях является трансформация системы управления персоналом вуза.

«Объектом управления образованием на уровне образовательного учреждения является деятельность участников образования, объединенных в одну организацию, подчиняющихся правилам и нормам конкретного образовательного учреждения и выполняющих заданную или совместную работу по образованию детей и самих себя (в зависимости от ведущей стратегии управления) в соответствии с технологическими, экономическими, правовыми, организационными и корпоративными требованиями».⁴⁶

Управление, как известно, включает в себя управление деятельностью, управление людьми, управление связями вне организации, дальнейшее совершенствование управления деятельностью организации и людьми, а также связями организации. Управление персоналом (от лат. *Personalis* - личный) при этом признается одной из наиболее важных сфер управления образовательной организацией, ее особым «человеческим измерением».

Российская высшая школа уже несколько лет живет в условиях непрекращающегося реформирования. Меняются содержание образования, методы и формы, приходят новые технологии, преобразуются схемы финансирования.

Необходимо рассматривать работу с сотрудниками ВУЗа сквозь призму

⁴⁶ Белоусова С.А. Управление персоналом образовательной организации как педагогическое понятие // Вестник ЮУрГУ. - № 15 – 2015.

науки управления персоналом.

Одно из основных направлений в работе с персоналом – набор сотрудников. В этом контексте можно говорить о таких трех аспектах, как планирование потребности в кадрах, их поиск и подбор.

«Кадровый состав любого ВУЗа – это 80% профессорско-преподавательский состав, от качества труда которых зависит не только успешность самого учебного заведения, но и развитие, и профессиональное определение студентов, и 20% сотрудники подразделений.

Для большинства современных российских учебных заведений характерны традиционные иерархические структуры, которые в условиях проведения изменений не всегда «гибки и поворотливы».

В заключение нужно отметить, что в современной образовательной системе актуализировано противоречие между потребностью в новой теории управления развитием персонала высшего образовательного учреждения и сохраняющейся практической установкой на управление кадрами».47

Таким образом, можно сделать вывод, что в высшей школе целесообразно проводить кадровую политику по всем направлениям работы с сотрудниками через организацию полноценной службы управления персоналом, где отражается работа по всем главным функциям управления персоналом, необходимым для работы с персоналом высшей школы. Это должно делаться с учетом специфики и адаптацией традиционных методов управления персоналом к условиям ВУЗа.

Использованные источники:

4. Белоусова С.А. Управление персоналом образовательной организации как педагогическое понятие // Вестник ЮУрГУ. - № 15 – 2015.
5. Тирских В.Е. Организация системы управления персоналом в высшем учебном заведении // Новый университет. 2014. № 5-6(39-40).

Раздроков Е.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Банковское дело»

Мирзабоева Б.Д.

студент 4 курса

факультет «Финансовый менеджмент»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

В докладе обосновывается оценка кредитоспособности заемщиков физических лиц в России на примере ПАО «Сбербанк». Значимость кредита в экономике основываются на конкретной методологической базе, одним из

⁴⁷ Тирских В.Е. Организация системы управления персоналом в высшем учебном заведении // Новый университет. 2014. № 5-6(39-40)

компонентов которой выступают принципы, строгие санкции, ссуды, а также банковский надзор за соблюдением данного требования заемщиком.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, залог, кросс- дефолт, поручитель.

ORGANIZATION OF CREDIT RATINGS OF INDIVIDUALS BORROWERS IN RUSSIA.

The report substantiates the assessment of the creditworthiness of borrowers natural persons in Russia on an example of PJSC "Sberbank". The importance of credit in the economy based on specific methodological framework, one of the components which are the principles of strict sanctions, loans and bank supervision over the observance of the requirements of the borrower.

Keywords: the creditworthiness of the borrower, a pledge, cross default, the guarantor.

Если расценивать надежность заемщика в соответствии с его экономической отчетностью, то можно сказать, что кредитные компании особо заинтересованы в количественном и качественном рассмотрении его хозяйственной деятельности. Один из инструментов такого анализа - структурный анализ сводится к двум основным факторам:

1. Для оценки используется категория (система) характеристик. На основе данных критериев рассчитываются коэффициенты, которые определяют различные стороны деятельности компании.

2. Полученные значения коэффициентов сравниваются с числами, рекомендованными в качестве нормативных.

В качестве примера рассмотрим ПАО «Сбербанк России». Сбербанк России создал и использует способ определения кредитоспособности заемщика на основе количественной оценки финансового состояния и качественного анализа рисков.

Определение рейтинга заемщика, или класса – это завершающий этап оценки кредитоспособности. Формируются 3 класса заемщиков: первоклассные, кредитование которых не вызывает сомнений; второклассные – кредитование требует взвешенного подхода; третьеклассные – кредитование связано с повышенным риском. [1]

Рассмотрим пример анализа кредитоспособности гражданки по методике Сбербанка России.

Гражданка обратилась с просьбой о предоставлении кредита, на открытие новой торговой точки, в сумме 350 000 рублей сроком на 24 месяца, на условиях ежемесячной оплаты процентов по ставке 22% годовых. В качестве обеспечения заемщик предоставил двух поручителей. На основании приобретенных бухгалтерских документов, а кроме того сведения из других источников проанализируем платежеспособность этого клиента и на основании рассчитанных коэффициентов составим заключение согласно кредитной заявке. Платежеспособность заемщика физического лица, который занимается предпринимательской деятельностью, может быть рассчитана

двумя способами на основе данных налоговой декларации за последние шесть месяцев на основании книги доходов и расходов, также за последние шесть месяцев. На примере гражданки проведем расчеты исходя из налоговой декларации. [3]

Суммируя все данные доходы, получаем среднемесячный доход 31 150 руб., но, учитывая тот факт, что заемщик находится в пред пенсионном возрасте, добавляем минимальный размер пенсии, равный 6 531,22 руб.

Итак, доход = 31 150 руб. + 6 531,22 руб. = 37 681,22 руб.

Таким образом, в соответствии с налоговым этапом с целью расчета ЕНВД признается квартал. В согласовании с «Правилами кредитования физических лиц» № 229-3-р с целью расчета объема кредита, необходимы сведения о величине среднемесячного оклада за прошедшие пол года. Подсчет чистейшего заработка физического лица занятого предпринимательским делом, необходимо реализовывать в соответствии с двумя налоговыми декларациями, показанными за 2 заключительных налоговых этапа, 1 и 2 квартал, либо за 2 и 3 квартал и так далее.

За 6 месяцев единый налог на вмененный доход составит 19 765 руб., а среднемесячный платежи будут равны 3 294,16 руб.

Из этого следует, что Доход чистый = 37 681,22 - 3 294,16 руб. = 34 387,06

Итак, Расход = 34 387,06 * 0,5 * 24 (мес.) = 412 644,72

Расчет платежеспособности поручителей производится точно также.

Поручитель 1.

$P = 42\,511,00 * 0,5 * 24 \text{ (мес.)} = 510\,132,00$

Поручитель 2.

$P = 6\,412,54 * 0,5 * 24 \text{ (мес.)} = 76\,950,48.$

Соответствующим способом можно рассчитать максимальный размер кредита на основе платежеспособности заемщика:

$S_p = 412\,644,72 / (1 + (((24+2)*22) / (2*12*100))) = 343\,870,6.$

Максимальный размер кредита по совокупности обеспечения

$S_o = 461\,568,26 / (1 + (((24+1)*19) / (2*12*100))) = 384\,640,217.$

Значит, гражданка может взять кредит, не превышающий 343 870 руб.

[2]

Непростые финансовые требования активизируют необходимость изменения кредитной политики Сбербанка. Такие требования характеризуются следующими условиями:

- недостаток ликвидности в экономике, как у банков, так и у организаций;

- сомнение в финансовых взаимоотношениях (фирмы, банки, физические лица);

- низкая доступность кредитов и их высокая цена из-за возросших рисков («кредитное сжатие»);

- снижение реального спроса как со стороны физических, так и со

стороны юридических лиц;

- существенное снижение стоимости не только на товары, сырье и материалы, но и на активы (недвижимость, ценные бумаги, фирмы);
- повышенные колебания курсов всех валют. [4]

Осознавая особенную ответственность перед акционерами и вкладчиками в это сложное время, ОАО «Сбербанк РФ» внедряет вспомогательные меры по результативному управлению рисками:

1) перемена критериев стабильности бизнеса клиентов согласно деятельности в трудных обстоятельствах;

2) усиление обеспеченности кредитов:

- достаточными и своевременными денежными потоками от операционной деятельности заемщика;
- операционной доходностью бизнеса;
- залогами ликвидных активов;
- гарантиями/поручительствами государства или собственников бизнеса;

3) увеличение степени и качества контроля со стороны ОАО «Сбербанк РФ» за ответственным поведением собственников и менеджмента путем введения дополнительных условий и ограничений на деятельность заемщика, в том числе:

- снижение лимита максимальной долговой нагрузки;
- внедрение добавочных ограничений согласно смене контроля над бизнесом;
- расширение перечня событий, влекущих досрочное истребование задолженности Банком;
- наиболее точное установление критериев кросс-дефолта по обязательствам клиента перед другими кредиторами.

Использованные источники:

1. Банковское дело: управление и технологии [Текст]: учеб. пособ. для вузов. – 2-е изд./ А. Тавасиев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – С.387-389.
2. Грачев В. Оценка платежеспособности предприятия за период [Текст] // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 6. – 144 с.
3. Официальный сайт ПАО «Сбербанк» [электронный ресурс]- Режим доступа: www.sberbank.ru
4. Раздроков Е.Н., Устюжанин Д.Ю. Обеспечение финансовой безопасности банков. В сборнике: Экономические аспекты развития российской индустрии в условиях глобализации Материалы Международной научно-практической конференции кафедры «Экономика и организация производства». Москва, 2014. С. 305-309.

*Сафиуллина Н.З., к.ист.н.
доцент
кафедра «История и методика ее преподавания»
Исхакова Н.Р., к.социол.н.
доцент
кафедра «История и методика ее преподавания»
Набережночелнинский государственный педагогический
университет
Исхакова Л.М.
студент 2 курса
филологический факультет
Россия, г. Набережные Челны*

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК КРИТЕРИЙ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению проблемы высшего образования как критерий успешной карьеры личности. Сегодня многие имеют высшее образование, но в то же время в обществе не хватает специалистов-профессионалов, практиков. Зачастую, человек с высшим образованием, не может с пользой применять знания на практике. Следовательно, выбирая профессию по душе, нужно получать высшее образование не только ради корочки, а чтобы в дальнейшем быть специалистом и выполнять свою работу на совесть. Человек должен быть мастером своего дела и постоянно развиваться, что является смыслом жизни человека.

Ключевые слова: успешная карьера, высшее образование, диплом, специалист-профессионал, престижная работа, компетентность.

*Safiullina N.Z., candidate of Historical Sciences, Associate Professor
of "History and methodology of teaching" Department
Naberezhnye Chelny State Pedagogical University
Russia, Naberezhnye Chelny
Iskhakova N.R., candidate in Sociological Sciences, Associate Professor
of "History and methodology of teaching" Department
Naberezhnye Chelny State Pedagogical University
Russia, Naberezhnye Chelny
Iskhakova L.M.,
2nd year student,
Faculty of Philology
Russia, Naberezhnye Chelny*

HIGHER EDUCATION AS A CRITERIA SUCCESSFUL CAREER

Annotation. This article is devoted to the problems of higher education as a criterion for a successful career person. Today, many have a higher education, but

at the same time, there are no experts, professionals, practitioners in society. Often, people with higher education can not be usefully apply knowledge in practice. Therefore, choosing a profession to his liking, you need to get higher education, not only for the sake of a crust, and to continue to be an expert and do their job conscientiously. A person must be a master of his craft and constantly develop, that is the meaning of human life.

Key words: a successful career, higher education, degree, skilled professional, prestigious job, competence.

Проблема исследования. Сегодняшнее наше общество можно охарактеризовать как общество, состоящее сплошь и рядом из образованных людей: многие имеют высшее образование, но в то же время не хватает специалистов-профессионалов, практиков. Зачастую, человек с высшим образованием, не может с пользой применять знания на практике. Даже то, что человек имеет несколько дипломов не означает, что он имеет исключительные навыки в полученной профессии [1].

Цель исследования: показать, является ли высшее образование критерием успешной карьеры личности. Задачи: 1) проанализировать данные социологических опросов, проведенных среди студентов и работающей части молодежи; 2) опираясь на данные опросов, сделать выводы по заданной теме. В идеале обладатель диплома о высшем образовании должен быть человеком образованным и эрудированным. Он должен наравне со своими коллегами иметь представление о предстоящей деятельности в выбранной профессии, уметь принимать правильные решения, выполнять поставленные руководством задачи, быть полезным в своей сфере деятельности, достойно отрабатывать свою заработную плату.

Но на самом деле, по мнению большинства, диплом - это просто корочка, необходимая чтобы устроиться на работу, идти вверх по карьерной лестнице. Наличие диплома о высшем образовании - это своего рода пропуск для получения искомой должности. Для этого человека не является важным критерием то, что он не имеет представлений о будущей профессии, не умеет вникать в суть дела, не принимает участие в решении задач компании. Это приводит к тому, что сотрудник не становится полезным, тем более нужным в данной отрасли [2].

Метод исследования: анкетирование. На данную тему нами было проведено социологическое исследование, методом анкетирования студентов и работающих молодых людей. Исследование показало, что мнения респондентов различаются. Более 44% опрошенных, в категории работающих, считают, что только имея высшее образование можно устроиться на престижную работу, а 57% опрошенных студентов считают высшее образование – не обязательным критерием успеха [3].

Исследование также показало, что респонденты считают диплом о высшем образовании «простой формальностью», а само образование «не как

знание». Многие состоявшиеся по жизни и успешные люди не заканчивали высшие учебные заведения, однако смогли совершить много полезных открытий, изобрели новые технологии создали и нашли свое призвание в жизни. Сегодня много людей, имеющих два или более высших образования, но которые не могут найти себя в этой жизни, не могут или не имеют возможности устроиться на приличную работу, и даже устроившись на работу по выбранной профессии, они не имеют компетенции оправдать дипломы, полученные в высших учебных заведениях.

Следовательно, человек, выбравший специальность по душе, обязан получить высшее образование по данной специальности, расширять свой профессиональный кругозор и дальше самосовершенствоваться в выбранной отрасли, быть компетентным и последовательным в своих действиях.

В заключении хотелось бы сказать, что каждый волен сам выбирать: нужно ли ему высшее образование. Выбирать профессию нужно по душе, следует получать высшее образование не только ради корочки, а чтобы в дальнейшем быть специалистом и выполнять свою работу на совесть. Человек должен быть мастером своего дела и постоянно развиваться, ведь в этом и заключается смысл жизни человека.

Использованные источники:

1. Силбер Л. Карьера для творческого человека. Курс выживания в джунглях современного бизнеса /Л.Силбер.- М.: Добрая книга, 2002.
- 2.. Самоукина Н. Карьера без стресса/ Н. Самоукина. – СПб.: Питер, 2003.
3. Баррет Д. Карьера: способности и выбор /Д. Баррет. Тесты. – М.: АСТ, 2002.

*Смальцева Т.Л.
студент 4 курса
Рахманова А.Р., к.пед.н.
научный руководитель, ст. преподаватель
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга*

НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ НА УРОВНЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается проблема непрерывного образования педагогических кадров на примере преподавателей колледжа. Целью непрерывного педагогического образования является подготовка кадров для развивающейся системы образования. Поэтому все образовательные организации заинтересованы в высококвалифицированных сотрудниках и имеют сложившиеся системы дополнительного образования своих работников.

Ключевые слова. Образование, непрерывное образование, непрерывное педагогическое образование, профессиональная переподготовка, повышение квалификации.

В условиях переходного состояния российской экономики, продолжая

путь интеграции в мировое пространство, человеческий капитал становится фактором определения развития. Поэтому важную роль в обеспечении экономического роста нашей страны будет играть своевременное и высококачественное обучение специалистов для удовлетворения требований науки, экономики, общества в целом и его определенных граждан. В условиях быстрого накопления знания и обновления технологий это означает, что обеспечение непрерывности образования становится одной из самых важных задач. В этом отношении очевидно необходимо иметь дело с фундаментальными понятиями, используемыми в этой сфере.

Зайцева О.В. говорит о том, что идея непрерывного образования возникла в 20-м веке, но ее источники могут быть найдены во время древних философов. Универсальная и философская важность этой идеи велика, так как ее смысл заключается в обеспечении каждому человеку возможности непрерывного совершенствования, творческого и профессионального развития, обновления знаний, способностей, навыков и качеств в течение всей жизни, таким образом, чтобы способствовать процветанию всего общества [3].

В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе, посвященной проблематике непрерывного образования, встречается несколько различающихся между собой понятий непрерывного образования.

Среди существующих определений Зайцева О.В. выделяет три основных направления:

1. Образование на протяжении всей жизни (life-long learning, LLL).
2. Образование взрослых (adult education).
3. Непрерывное профессиональное образование (continuing vocational education and training) [3].

Высококачественное научное и педагогическое обеспечение развития целостной образовательной системы предполагает, наряду с другими условиями, наличие квалифицированных педагогических кадров, обеспечивающих эффективное функционирование каждой образовательной организации этой системы.

В теории и практике непрерывного образования особенно обращается внимание на приобретение и увеличение профессиональной квалификации, переподготовку в ходе смены профессий, адаптацию к изменяющимся социальным условиям. Окончательно утвердилась новая парадигма «образование в течение всей жизни», что подтверждается статьями 3, 76 принятого в декабре 2012 г. «Закона об образовании в Российской Федерации» [2]. Это делает актуальным понимание феноменов «повышение квалификации», «профессиональная переподготовка» как категорий образования.

Также согласно федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации» ст. 47 для педагогических работников предусмотрены права и социальные гарантии в части повышения квалификации, а именно, право на

дополнительное профессиональное образование по профилю педагогической деятельности не реже чем один раз в три года. Приказом Минобрнауки от 1 июля 2013 № 499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» минимально допустимый срок освоения программ повышения квалификации – 16 часов [1]. Таким образом, непрерывное профессиональное образование современного педагога продолжается практически постоянно.

То есть, под непрерывным образованием педагогических работников понимается целенаправленное непрерывное совершенствование их профессиональных компетенций и педагогического мастерства, что является необходимым условием эффективной и результативной деятельности сотрудников образования.

Рассмотрим особенности непрерывного образования педагогических кадров на уровне образовательной организации на примере Елабужского колледжа культуры и искусств, где существует своя налаженная система непрерывного образования преподавателей.

Целью непрерывного образования в колледже является обновление теоретических и практических знаний преподавателей в связи с повышением требований к уровню их квалификации и необходимостью освоения современных методов обучения.

Главными задачами непрерывного образования преподавателей в колледже являются:

- углубление теоретических и практических знаний в научно – профессиональной, психолого – педагогической и общекультурной деятельности на основе современных достижений науки, прогрессивной техники и технологии;
- ознакомление преподавателей по профилирующим дисциплинам и профессиональным модулям с новейшими технологиями, перспективами развития и организации соответствующей отрасли науки и техники;
- освоение и распространение инновационных технологий профессионального образования, и совершенствование на этой основе качества подготовки специалистов;
- изучение отечественного и зарубежного опыта к требованиям уровня квалификации специалистов и необходимости освоения современных методов решения профессиональных задач;
- выработка конкретных предложений по совершенствованию учебного процесса, внедрению в практику обучения передовых достижений науки, техники и производства.

Общая численность педагогического персонала в 2016 году составила 109 человек, из них – 94 человека – имеют высшее образование, кроме того 51 из них имеют высшую квалификационную категорию. Всего высшую квалификационную категорию имеют 57 преподавателей. 29 преподавателей имеют 1 квалификационную категорию и 23 преподавателя соответствуют

занимаемой должности. Исходя из этого можно сделать вывод, что уровень образования и квалификации педагогических кадров в колледже достаточно высок. Это является очень хорошим показателем, так как от уровня профессионализма педагогических кадров напрямую зависит качество работы любого образовательного учреждения. Штатных преподавателей значительно больше, чем преподавателей совместителей, а именно 84,4% и 15,6% соответственно. Это является одной из причин качественного образования в Елабужском колледже культуры и искусств. Ведь штатные преподаватели тесно общаются со студентами, многие преподают у них не один год и не по одной дисциплине, что сказывается на более эффективном усвоении знаний студентами. К тому же такие преподаватели имеют большее количество консультаций.

Проанализировав модель непрерывного образования преподавателей Елабужского колледжа культуры и искусств были выявлены следующие проблемы:

1. обучение в аспирантуре и соискательство на сегодняшний день несколько ослабла, в связи с изменением требований и занятостью преподавателей в творческой сфере;

2. по сравнению с предыдущими годами в 2015 – 2016 учебном году снизилось количество преподавателей, желающих подтвердить высшую квалификационную категорию, повысить свою квалификацию или пройти профессиональную переподготовку (при необходимости);

3. по сравнению с предыдущими годами в 2015 – 2016 учебном году наблюдается уменьшение количества преподавателей, участвующих в республиканских мероприятиях и совсем нет преподавателей, участвующих во всероссийских и международных конкурсах, фестивалях и т.п.;

4. наблюдается спад публикаций статей преподавателями на региональном, республиканском и международном уровнях.

В связи с этим можно дать следующие рекомендации для решения найденных проблем:

1. Укрепить систему обучения в аспирантуре и соискательства путем предоставления преподавателям специального времени на выгодных для них условиях.

2. Увеличить количество преподавателей, которые бы хотели подтвердить высшую квалификационную категорию, повысить свою квалификацию или пройти профессиональную переподготовку (при необходимости), так как согласно новому профессиональному стандарту (приказ Минтруда России от 08.09.2015 N 608н "Об утверждении профессионального стандарта «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования») к педагогам СПО предъявляются новые требования к их квалификации, которым они должны соответствовать.

3. Увеличить количество преподавателей для участия в

мероприятиях (конкурсах, фестивалях и т.п.) на республиканском, всероссийском и международном уровнях путем социальной и материальной мотивации.

4. Разработать систему мотиваций для того, чтобы повысить желание большего количества преподавателей заниматься научной деятельностью и увеличить публикацию статей на региональном, республиканском и международном уровнях.

Выполнение данных рекомендаций будет способствовать профессиональному развитию преподавателей. И поможет усовершенствовать систему непрерывного образования педагогических кадров Елабужского колледжа культуры и искусств.

Использованные источники:

1. Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 N 499 (ред. от 15.11.2013) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам"
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) "Об образовании в Российской Федерации".
3. Зайцева О. В. Непрерывное образование: основные понятия и определения / О. В. Зайцева // Вестник ТГПУ - 2009. - № 7. - С. 106-109.

Степанова Н.В., к.психол.н.

доцент

кафедра общей психологии

Усынина Т.П., к.психол.н.

доцент

кафедра общей психологии

Оренбургский государственный медицинский университет

Россия, г. Оренбург

ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА КЛИНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ НА БАЗЕ ДИСЦИПЛИН ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЦИКЛА

Аннотация. Статья посвящена проблеме формирования конфликтологической компетентности будущих клинических психологов. Раскрыто понятие и структура конфликтологической компетентности. Представлены задачи и методы формирования конфликтологической компетентности студентов.

Ключевые слова: конфликтологическая компетентность, студенты факультета клинической психологии, методы формирования конфликтологической компетентности.

*Stepanova N. V., candidate of psychological Sciences
associate Professor, Department of General psychology
Usynina T. P., candidate of psychological Sciences
associate Professor, Department of General psychology
Orenburg state medical University
Russia, Orenburg*

**THE POSSIBILITY OF FORMATION OF CONFLICTOLOGICAL
COMPETENCE OF STUDENTS OF THE FACULTY OF CLINICAL
PSYCHOLOGY- BASED DISCIPLINES OBSERVATIONNOE CYCLE**

Abstract. The article is devoted the problem of forming competence of future conflictologies clinical psychologists. Explain the concept and structure of conflictological competence. Presents the objectives and methods of formation of conflictological competence of students.

Keywords: conflictological competence, students of the faculty of clinical psychology, methods of formation of conflictological competence.

Профессия клинический психолог относится к типу «человек - человек», что обуславливает её специфику: постоянное общение с другими людьми. Объектами профессиональной деятельности специалистов данной профессии являются люди с трудностями адаптации и самореализации, связанными с их физическим, психологическим, социальным и духовным состоянием. Среди задач профессиональной деятельности - эффективное взаимодействие с пациентами (клиентами), медицинским персоналом и заказчиками услуг с учётом клинико-психологических, социально-психологических и этико-деонтологических аспектов взаимодействия. Базовый учебный план специальности «Клиническая психология» не предполагает изучения дисциплины «Конфликтология», поэтому формирование конфликтологической компетентности студентов осуществляется на базе дисциплин общепрофессионального цикла (социальная психология, дифференциальная психология, организационная психология, психология управления), а также в рамках элективного курса «Основы конфликтологии».

По мнению специалистов, конфликт – одно из естественных состояний человеческих отношений, проявление всеобщего закона диалектического развития - единства и борьбы противоположностей. Учёные отмечают, что до 80% межличностных конфликтов возникает помимо желания их участников. Происходит это из-за особенностей нашей психики и того, что большинство людей, либо не знает о закономерностях возникновения конфликтов, либо не придаёт им значения. Конфликты часто приводят к эмоциональному напряжению, несут угрозу разрушения отношений, становятся причиной стрессов, снижают эффективность деятельности.

Под конфликтологической компетентностью понимают уровень развития диапазона возможных стратегий поведения в конфликте, умение

реализовывать эти стратегии в реальных ситуациях с учётом возможного изменения условий и самих действующих сторон конфликта [5].

Конфликтологическая компетентность включает в себя понимание природы противоречий и конфликтов между людьми, формирование конструктивного отношения к конфликтам, обладание навыками неконфликтного общения в трудных ситуациях, умение оценивать и объяснять возникающие проблемные ситуации, наличие навыков управления конфликтными явлениями, умение развивать конструктивные начала возникающих конфликтов, умение предвидеть возможные последствия конфликтов, умение конструктивно регулировать противоречия и конфликты, навыки в устранении негативных последствий конфликтов [1].

Леонов Н.И. справедливо отмечает, что основной акцент по успешности разрешения конфликта переносится на личность, её адаптивные возможности и ресурсы. Речь идет о переходе с субъект-объектных форм общения на субъект-субъектные, где каждый участник ситуации является субъектом деятельности и ответственен за всё, что происходит с ним в данный момент [4].

Структура конфликтологической компетентности включает в себя следующие блоки: 1) система качеств, характеризующих индивидуальность и личность - аксиологический компонент; 2) содержательный блок (знания) - информационный компонент; 3) операциональный блок (умения) - операциональный компонент [2].

Формирование конфликтологической компетентности студентов предполагает вооружение их знаниями о сущности и основных характеристиках конфликтов (структура, динамика, функции, типология, причины, стратегии поведения в конфликте); формирование умений применять знания на практике (умение анализировать конфликтную ситуацию, определять тип конфликта, устанавливать его причины, регулировать эмоциональные состояния, выбирать наиболее эффективный стиль поведения в конфликте); формирование навыков конструктивного поведения в конфликте, ведения переговоров, предупреждения и управления конфликтами; формирование навыков посреднической деятельности в конфликтах.

Конфликтологическая компетентность формируется с использованием традиционных и активных методов обучения (метод интроспекции, анализ конкретных ситуаций, игровые методы, тематические дискуссии, тренинг). Наряду с этим считается важной практика в слушании, решении проблем, совершенствовании речи и критическом мышлении.

Метод интроспекции позволяет поставить себя на место другого человека, посмотреть на происходящее глазами своего оппонента, расширить границы происходящих событий.

Игру можно рассматривать как механизм и конструкцию для разрешения конфликтов. В ходе игры студенты приобретают навыки

построения своих отношений с другими людьми, учатся отстаивать свое мнение, искать выход из конфликтной ситуации. Игра позволяет смоделировать жизненные ситуации, посмотреть на них со стороны, осмыслить и проанализировать свое поведение. В игре происходит закрепление позитивных эмоциональных состояний, которые, переносясь в ситуацию конфликта, смогут служить внутренней самопомощью, нейтрализовать негативные эмоции в конфликте. При включении в игровую деятельность происходит раскрытие отдельных личностных качеств, что позволяет определить уровень конфликтности, реализовывать содержание необходимых конфликтологических знаний и навыков, целенаправленно формировать конфликтологическую компетентность.

Метод дискуссий дополняет игровые методы, имеет направленность на выявление разносторонних характеристик проблем конфликтного взаимодействия с разных точек зрения. Вступая в дискуссию и будучи вовлеченным в активное решение общей проблемы, студенты получают возможность повысить самооценку через осознание собственной значимости, причастности к решению общей проблемы, а также укрепить свою активную жизненную позицию, необходимую для успешного решения проблем, связанных с конфликтами.

Эффективным методом формирования навыков конструктивного поведения в конфликтах является групповой тренинг. Тренинг может быть направлен на повышение как коммуникативной, так и конфликтологической компетентности. Он способствует развитию эмпатии и умения слушать, формированию умений анализировать конфликт, управлять своими эмоциями, вести переговоры. Н.Н.Васильев называет три возможности для обучения эффективному поведению в конфликте с помощью тренинга: рефлексия конфликтов и конфронтаций, возникающих в тренинговой группе; использование ситуационных игр; рефлексия реально происшедших конфликтов [3].

Таким образом, конфликтологическая компетентность является частью профессиональной компетентности будущих клинических психологов. Формирование конфликтологической компетентности студентов-психологов осуществляется на дисциплинах общепрофессионального цикла с помощью методов активного обучения: метода интроспекции, анализа конкретных ситуаций, игровых методов, тематических дискуссий, тренинга.

Использованные источники:

1. Анцупов, А.Я. Конфликтология: Учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. СПб., Питер, 2007.
2. Бережная, Г.С. Формирование конфликтологической компетентности педагогов общеобразовательной школы: автореф. дис. ... доктора пед. наук / Г.С. Бережная. Калининград, 2009.
3. Васильев, Н.Н. Тренинг преодоления конфликтов / Н.Н. Васильев. СПб.: Речь, 2002. 174с.

4. Леонов, Н. И. Конфликтология / Н.И. Леонов. Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2006.
5. Хасан, Б.И. Психология конфликта и переговоры: Учеб. пособие / Б.И. Хасан, П.А. Сергоманов. М.: Академия, 2007.

*Сырчина А.С.
ассистент*

*кафедра иностранных языков и межкультурной профессиональной
коммуникации естественнонаучных направлений
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

**ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ КОРПУСНОЙ
ЛИНГВИСТИКИ ПРИ ПЕРЕВОДЕ
CORPUS LINGUISTICS AND CORPUS-BASED APPROACHES IN
TRANSLATION**

АННОТАЦИЯ: Целью данной статьи является определение и выявление методов корпусной лингвистики, а также практическое использование программы Word List Creator и AntConc при переводе. В статье рассмотрены такие понятия, как лингвистический корпус (совокупность текстов, собранных в соответствии с определёнными принципами, размеченных по определённому стандарту и обеспеченных специализированной поисковой системой) и корпусная лингвистика (раздел языкознания, занимающийся разработкой, созданием и использованием текстовых корпусов).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: корпусная лингвистика, лингвистический корпус, перевод, корпусный подход, конкорданс

The purposes of this article are identification and detection of corpus-based approaches and practical use of the program Word List Creator and AntConc translation. The article considers such notions as linguistic corpus (systematic collection of naturally occurring texts providing specialized search system) and corpus linguistics (branch of linguistics dealing with elaboration, development and use of text corpora)

KEY WORDS: corpus linguistics, corpus-based approach, linguistic corpus, translation, corpus-based approach, concordance

Корпусная лингвистика – это относительно молодое и активно развивающееся направление в рамках компьютерной лингвистики.

Корпусная лингвистика – это раздел прикладной лингвистики, занимающийся разработкой общих принципов построения и использованием лингвистических корпусов (linguistic corpus/text corpus). Это относительно молодое и активно развивающееся направление, тесно связанное с компьютерной лингвистикой. Она рассматривает текстовые массивы как

поле изучения и как источник фактов для лингвистического описания и аргументации. Корпусная лингвистика дает материал для различного рода исследований языка и его вариантов, и определяет основной метод анализа текстов на базе корпусов, так называемый Corpus-Based Approach [4].

Лингвистическая информация из корпуса извлекается при помощи специальных компьютерных программ. Например, программа Word List Creator позволяет пользователям извлекать список слов из нужного текста. Слова могут быть извлечены по алфавиту, показывая каждое слово, которое было найдено в тексте, или по частоте употребления слов, начиная со слов которые встречаются реже всего, и заканчивая самыми, часто употребляемыми. Однако формат простого списка не даёт возможности снять полисемию и неоднозначность грамматического класса слова, поскольку это невозможно сделать без контекста. [5] Чтобы разобраться с этим вопросом, нам нужно будет перейти к понятию «конкорданс» (concordance). Конкорданс - расположенный в алфавитном порядке перечень встречающихся в книге слов (или сходных по содержанию мест) с минимальным контекстом. Таким образом, используя программы параллельного конкорданса, можно искать эквивалент интересующих лексических единиц; выделять принципы, способы, приемы перевода той или иной лексики [2]. В настоящее время одной из самых популярных программ-конкордансеров является программа AntConc.

Материалом для нашего исследования является роман «Великий Гэтсби», написанный американским писателем Френсисом Скоттом Фицджеральдом и переведенный советской переводчицей с английского языка и редактором Евгенией Давыдовой Калашниковой. Тексты оригинала и перевода являются параллельными или так называемыми битекстами, взятыми из «битекстовой базы данных» или «двуязычного корпуса» Ильи Франка [3]. В данной части нашего исследования производится выборка эмоционально окрашенных слов в произведении на языке оригинала и анализируется перевод этой лексики на русский язык.

Выборку лексики выполняем при помощи программы **Word List Creator** и **AntConc**.

Как показали результаты анализа, у автора наибольшей популярностью пользуются следующие лексические единицы:

Лексема	Количество употреблений
Old sport	24
To love	20
To like	16

“Old sport”

"You know, <i>old sport</i> , I've never used that	«Верите ли, <i>старина</i> , я так за все лето и не
--	---

pool all summer?"	поплавал ни разу в бассейне.»
-------------------	-------------------------------

"Look here, <u>old sport</u> ," he broke out surprisingly. "What's your opinion of me, anyhow?"	И вдруг озадачил меня неожиданным вопросом: — Что вы обо мне вообще думаете, <u>старина</u> ?
---	--

Делаем акцент на обращении «old sport» и соответственно «старина». Структура предложения была изменена переводчиком. «Look here» было опущено; перевод обращения «old sport» - «старина» - перенесено из первой части прямой речи во вторую часть.

"Oh, hello, <u>old sport</u> ," he said, as if he hadn't seen me for years. I thought for a moment he was going to shake hands.	— Ах, это вы, <u>старина</u> ! — сказал он, как будто мы впервые увиделись после долголетней разлуки. Мне даже показалось, что он хочет поздороваться со мной за руку.
---	--

В данных примерах можно наблюдать положительное отношение говорящего к объекту своего высказывания. Сейчас выражение “old sport” является устаревшим. Переводчик использовал перевод «старина». Прямое, первичное значение слова «давнее, давно минувшее время» подчеркивает то, что говорящий считает всех, к кому он так обращается, давними друзьями.

To like

"And I <u>like</u> large parties. They're so intimate. At small parties there isn't any privacy."	А мне <u>нравятся</u> многолюдные сборища. На них как-то уютнее. В небольшой компании никогда не чувствуешь себя свободно.
---	--

Давайте рассмотрим лексические единицы «like» и «нравятся». Девушка сообщает адресату высказывания о своем положительном отношении к обстановке. В данном примере мы наблюдаем стилистический троп – парадокс, т.е. ситуация (высказывание, утверждение, суждение или вывод), которая может существовать в реальности, но не имеет логического объяснения. Девушка утверждает, что любит шумные вечеринки с большим количеством гостей и что она чувствует себя более уютно, нежели когда людей мало. Казалось бы, что должно все быть наоборот. Перевод свободный.

- "Suppose you met somebody just as careless as yourself". - "I hope I never will", she answered. "I hate careless people. That's why I <u>like</u> you".	«А вдруг вам попадется кто-то неосторожный как вы сами?» - «Надеюсь, что не попадется», - сказала она. «Терпеть не могу неосторожных людей. Вот почему мне <u>нравится</u> вы».
---	---

На лексическом уровне можно наблюдать совпадение слов “to like” и «нравится». Автор использовал этот глагол для описания сцены признания девушки, что ей очень нравится этот молодой человек, что, может быть она в него даже влюблена; она положительно характеризует молодого человека, утверждает, что он осторожен. Мы наблюдаем противопоставление: девушке не нравятся неосторожные люди, следовательно, она предпочитает общаться с осторожными. Вежливая форма «Вы» используется в неформальном

разговоре в рамках этикета того времени, в котором разворачиваются события. Поэтому переводчик так же использовал формулу обращения на «Вы».

To love

"Blessed precious," she crooned, holding out her arms. "Come to your own mother that <u>loves</u> you."	— У, ты моя радость, — заворковала Дэзи, широко раскрывая объятия. — Иди скорей к мамочке, мамочка так тебя <u>любит</u> .
---	--

Разберем лексемы «love» и перевод на русский «любит». Значение лексемы – привязанность матери к ребенку. Структура предложения изменена переводчиком – атрибут преобразован в часть сложносочиненного предложения.

"I <u>love</u> New York on summer afternoons when every one's away. There's something very sensuous about it—overripe, as if all sorts of funny fruits were going to fall into your hands."	<u>Люблю</u> Нью-Йорк летом, во второй половине дня, когда он совсем пустой. В нем тогда есть что-то чувственное, перезрелое, как будто стоит подставить руки — и в них начнут валиться диковинные плоды.
---	---

Лексические единицы "love" и "люблю" означают чувство, свойственное человеку, глубокую привязанность к другому человеку или объекту, чувство глубокой симпатии. В данном случае речь идет о любви к городу. Подлежащее, личное местоимение «I», переводчиком опущено. Предложение является определено-личным. Соответственно форма сказуемого «люблю» - 1 лицо, единственное число.

"Your wife <u>doesn't love</u> you," said Gatsby. "She's <u>never loved</u> you. She <u>loves</u> me."	— Ваша жена вас <u>не любит</u> , — сказал Гэтсби. — Она вас никогда <u>не любила</u> . Она <u>любит</u> меня.
--	--

Принимаем во внимание лексему «love», которая использована в контексте 3 раза. Присутствует следующий перевод «не любит», «не любила», «любит». Значение - испытывать внутреннее влечение, испытывать чувство удовольствия от кого-либо, стремиться слышать, видеть или воспринимать это лицо. В данном случае – отрицание подобных чувств. Во втором предложении при переводе мы наблюдаем двойное отрицание; наречие «никогда» вдвойне подчеркивает отрицательные чувства, о которых говорит Гэтсби. В оригинале мы этого не видим, так как такая конструкция неверна с грамматической точки зрения.

Перевод выбранной лексики является либо аналоговым (ассоциативным) либо эквивалентным. Таким образом, подводя итоги, следует подчеркнуть перевод романа Френсиса Скотта Фицджеральда «Великий Гэтсби» в целом и эмоционально окрашенной лексики в частности, выполненный Евгенией Давыдовной Калашниковой, можно расценивать как адекватный: переводчику удалось выполнить перевод без нарушения норм или узуса русского языка, соблюдая жанрово-стилистические требования к тексту и соответствуя общественно-признанной конвенциональной норме перевода.

Использованные источники:

1. Добровольский Д. О. Корпус параллельных текстов как инструмент анализа литературного перевода [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.dialog-21.ru/Archive/2003/Dobrovolskij.htm>
2. Зубов А.В. Информационные технологии в лингвистике: Учеб. пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2004.
3. Метод чтения Ильи Франка. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.franklang.ru/>
4. Sinclair, J. Corpus, Concordance, Collocation, Oxford University Press. 1991. - 171 p.
5. Word List Creator. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wordlistcreator.com/>
6. AntConc. [Электронный ресурс] URL: <http://www.antlab.sci.waseda.ac.jp/software.html>

Тадтаева А.В., к.пед.н.

доцент

кафедра «Иностранных языков»

Плиева А.Р.

студент 2 курса

Страдомская Д.А.

студент 2 курса

факультет «Финансово-экономический»

*Финансовый Университет при Правительстве
Российской Федерации (Владикавказский филиал)*

Россия, г. Владикавказ

ЯЗЫКОВАЯ ТЕРМИНОЛОГИЯ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК С ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЕГАМИ И ПЛАТЕЖНЫМИ СИСТЕМАМИ

Аннотация

Статья посвящена языковой терминологии, используемой при обозначении и осуществлении расчетов различных размеров посредством интернета и мобильной связи. Рассматриваются относительно новые формы денег: пластиковые карточки и электронные деньги. В статье определены особенности, недостатки и преимущества, как наличных, так и безналичных денежных средств. Дана классификация видов электронных денег, а также их групп, которым соответствуют определенные лексические обозначения.

Ключевые слова: пластиковые карты, смарт-карты, электронные деньги, наличные деньги, понятие электронного кошелька, терминал.

LANGUAGE TERMINOLOGY IN IMPLEMENTATION OF TRANSACTIONS WITH ELECTRONIC MONEY AND PAYMENT SERVICE PROVIDERS

Summary

The article is devoted to the language terminology used for the designation and implementation of various sized calculations by means of the Internet and mobile communication. Rather new forms of money are considered: plastic cards and electronic money. Both cash, and non-cash money features, shortcomings and advantages are defined in the article. Classification of electronic money types and its groups to which there is a certain correspondence of lexical designations is also given.

Key words: *plastic cards, smart cards, electronic money, cash, the concept of electronic purse, network-based cards, terminal.*

The economic development of any country today is impossible without monetary highly effective system and the use of modern payment mechanisms. As practice shows, everyday problems in financing, economy lending, the budget execution, as well as the distant future tasks allow providing intensive development of various forms of non-cash payments.

Payment mechanism is the structure of the economy which mediates the “metabolism” in the economic system. Methods of payment are divided into cash and non-cash. Cashless payments are gradually replacing the cash payments in monetary systems of different countries. The main share of non-cash payments accounts for the commercial banks. The most important payment and settlement function in the payment system of the state belongs to them.

The close association of bank accounts and non-cash means of circulation suggests considering the essence of banking settlements, primarily through the definition of their place in the system of cashless payments.

Calculations carried out by a commercial bank are possible to determine from the various points of view: first, in terms of technique from the settlement, and secondly, depending on the particular organization of settlements and, thirdly, on the economic substance of bank accounts.

On the contrary, the second term “payment system” is very widely used at present in almost all publications related to bank accounts. Western experts reveal this concept as “a set of mechanisms for the implementation of the commitments taken by local entities on material or financial resources acquisition”. Among these mechanisms they include “institutions providing payment services, a variety of tools used for the transmission of payment instructions (including links) and contractual relationships between the parties concerned”. Interbank payments are defined by them from a technological position [1].

Electronic money is a relatively a new form of money. For the first time, the possibility of its usage as a mean of payment instead of money in the form of “cards” was proposed by the American scientist Edward Bellamy in the 1880s. The emergence of the first electronic money is usually associated with the appearance of “smart cards” technology. It is a plastic card with computer chip which holds information about the amount of money in the account [3].

So, electronic money is the replacement of cash, stored on electronic media

which can be estimated in various sizes via the Internet and mobile communication, in different industries at the moment of implementation of transactions at the points of sale and trade.

Electronic money is increasingly part of our daily lives replacing the usual means of payment as cash and cashless funds. Today the electronic system varied, each has its own characteristics, advantages and disadvantages. A common misconception is the identification of electronic and non-cash money. This is because electronic money is not substituted for conventional funding. It is issued just as non-cash money. The difference is that this involves a specialized company and in the case of non-cash assets as the Issuer the role of which is played by the Central State Bank.

All currently existing banking systems are divided into a bank reporting system and a payment system. The difference between them lies in the fact that within the system of banking communications only prompt shipment and storage of accounting documents are made, the settlement payment system is given by the participating banks, the settlement payment system functions are directly linked with their members' implementation of mutual claims and liabilities. The first group includes the systems such as SWIFT and BankWire which is privately-owned electronic network of banks in the US, the second one is FedWire which is a network of the Federal Reserve System (the FED) in the USA; New York International payment; London automatic system of clearing houses CHIPS [2].

The English electronic system of automated clearing CHAPS which is a credit transfer system within a single day, connects 12 banks including the Bank of England. Banks which have received the reports of fundtransfer through the system should provide funds credited side during the day, increasing the CHAPS efficiency in business and finance. Funds transfer through this system is unconditional and irrevocable.

FedWire and CHIPS are among the electronic transfer systems widely used in the United States. They serve more than 90% interbank domestic payments in the United States.

FedWire is the biggest banking network communication. FedWire is actively involved in the Federal Reserve System (the Fed) service with the rate of about 5.5 thousand credit and financial institutions. The principle of the electronic settlement system work with the Federal Reserve System is due to the US Federal Reserve structure itself. Every bank participates in the system through its regional Federal Reserve Bank. Acting on its own behalf or on behalf of its client, one bank simply moves some funds from its reserve account to the reserve account of the beneficiary bank/ the later takes them on his own behalf or on behalf of the beneficiary (depending on who the payment is addressed). This method of calculation leads to the fact that the funds in the reserve account of the FedWire bank party turn around 12 times during the day. At the banking level, the payment is made almost instantly. It is possible because while a reserve account is debited in one bank and other loans.

Each Federal Reserve Bank serves regional computer network and balances payments and bank transfers within the region. If the payment is addressed to financial institutions of the other region, the Reserve Bank of the payer accesses the backup to the beneficiary via the Central Processing Union (the CPU) in Culpepper City [5].

Each of the participants of the Fed's payment system handles all lower levels. However, the main point is to move the funds to the reserve accounts of banks. In fact, the system assumes responsibility only for the movement of funds in the Federal Reserve Bank and between them (in the networks of the first and second levels).

The responsibilities for the member banks computer connection with the customers are dealt by the banks themselves. Payment is considered complete since the transfer of funds to the reserve account of the receiving bank cannot be withdrawn.

The creation of bank electronic network (CHIPS system) in New York needed to take into account the growing volume of international transactions settlement. Since the execution of all payments in full in a single center is difficult, CHIPS system was designed as a decentralized system. Among all the participating banks the 12 largest ones were selected for this. Banks with a capital of not less than \$250 million can become CHIPS participants. All CHIPS participants should have offices in New York, the connection from the computer settlement banks. CHIPS system is quite different from the rest. The fact is that the inter-bank liabilities and assets are not regulated by it immediately after issuing the relevant documents in the form of e-mails and accumulate during normal business hours, after which the balance is supplied. Final payments are settlement banks by transferring the funds to the reserve account at the Federal Reserve Bank in New York on Fed-Wire network. Thus, the settlement banks in the CHIPS system perform the same functions as the Federal Reserve Bank. But the difference between them is that the payments are not executed immediately through the settlement system CHAPS. Mutual commitments storage system is suitable for participating banks, all payments are regulated within a single day; the Federal Reserve Bank in New York determines the reserve position of the other banks at the end of the working day.

However, such a system for the bank clients creates certain difficulties because the money can act to the beneficiary only in 18 hours. In other words, this system is convenient because all the transfers of money on the amount of 400 billion dollars per day will be reduced to a few final payments on the amount of 4.5 billion dollars.

The main problem of electronic system settlement is a large amount of daily overdrafts arising from the excess reserve account with a delay of receipts from customers, etc. The total daily overdraft at the Federal Reserve System and CHIPS is 80 billion dollars.

Electronic systems vary in the number of parties involved in the transfers and calculations: SWIFT organizes sending bank messages on a bilateral basis. Thus, between every two participants; Fed systems, CHAPS, CHIPS regulate payment

obligations on a multilateral basis [1].

SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) is the Community Worldwide Interbank Financial Telecommunication. It is a leading international organization in the sphere of financial telecommunications. The main area of SWIFT activity is to provide prompt, reliable, efficient, confidential and protected from unauthorized access to telecommunication service for banks and work on forms and methods standardization for financial information exchange.

Electronic money also should not be confused with credit cards. Since the cards themselves act as ways to use a customer's Bank account and all transactions in this case are manufactured using conventional money while electronic money is a separate mean of payment [4].

On a consumer level the users refer any payment service to electronic money that allows payments for goods or services, etc. A consumer e-money property is similar to conventional money. You can make money, pay it for the services, transmit and receive it from the other people, and different operations manufactured with conventional money. There is also a similarity when the loss of the card-wallet cards and electronic cash recorded on it is lost money for the holder.

There are usually two types of electronic money based on cards (card-based) and on the basis of networks (network-based). The first group includes cards with built-in microprocessor which has the recorded equivalent cash value, pre-paid organization that produces these cash cards, payment and settlement documents.

Another group is the so-called pre-paid smart cards that combine the convenience of payment cards with the protection and functionality built-in chip. They allow users to pay for small expenses quickly and easily, therefore, mainly used to buy cheap items. They can also be reloadable and disposable [7].

The concept of e-wallets, as a financial product, one expects no specific limit on the amount stored in the wallet funds and uses it for relatively small payments. At the present time electronic money is used in all spheres of activity. There is a huge amount of goods and services that you can pay online. The creators of the various services and sellers of goods understand that they can significantly increase your turnover and attract more customers through the Internet, and they are beginning to use electronic payment systems, giving its customers the opportunity to pay for goods and services with electronic money. According to the studies e-money are used in 37 countries. Today the greatest distribution of electronic money is undergone in Japan where it is used for more than one third of the population. The Japanese pay in such a way not only on the Internet but also for purchases in retail stores, and even for travelling on public transport as a fee [6].

It is not surprising, since electronic money has several advantages, such as: speed of payment, which occurs almost instantaneously. Furthermore, during the burglary of the purse you will almost always be returned your money back, unlike the Bank cards. The electronic wallet is not charged, and it is available in perpetuity. Digital wallets can easily be in any of the terminals using payment cards, and Bank

branches. But e-wallets have some drawbacks. They are often unnecessary spent in vain as there is no feeling of the electronic money materiality. That is why it can easily be paid for unnecessary things. The next disadvantage is that not all stores accept electronic money, although the e-Commerce market in Russia is developed well enough but there are a number of stores that accept only cash or Bank card [8].

As for the Russian electronic money system, Russian business has entered the electronic payments market at the time when the worldwide market has been rapidly growing. Having entered the market, the Russian payment system has shown great customer appeal and strong growth. Numerous data indicate that every 15-th inhabitant of the Russian Federation currently produces electronic money payment. Today payments for train tickets or the plane, clothing, furniture, appliances, e-books, and even tickets to a concert or to the theatre, and much more are made with the help of Russian e-money system. It has also become possibly available to pay for the state and municipal services using electronic money. If we assume that an increasing number of people will prefer to use electronic money, the demand for money in the Central banks will decrease. It will reduce the volume of cash in circulation, deterioration of Central Bank's balance sheet and loss of its main income. In addition, the uncontrolled emission of electronic money could lead to a sharp increase in the money supply and inflation. Meanwhile, the Central Bank loses control over the mass electronic money, at least those that are issued by non-banking organizations, through the mechanism of reserve requirements. And if you add the system of cashless payments between countries, the question arises about the need for the continued existence of Central banks [7].

In the Russian context the ways of development and the extent of electronic money collected will be determined by the specifics of the domestic economy. The development of information technologies in Russia is at a high level, and this allows the introduction of appropriate payment systems, the potential number of users and volume of transactions will, most likely, be much lower than in the West. The reasons for this are in particular the low level of wages, the instability of the Russian financial system and as a consequence mistrust of broad layers of the population. In addition, these features of the domestic companies functioning, as a "pattern of non-payment", "tax optimization", etc. may also make changes in the development of electronic payment systems of mutual settlements between the enterprises or the invention of tax evasion schemes.

Finally, it is obvious that in Russian conditions it is necessary to pay special attention to issues of consumer safety and protection against fraud.

Использованные источники:

1. Алиева С.Ш., Тадтаева А.В. Основы организации производства // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы V международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 15-18.
2. Бигаева Э.С. Лингвокультурный аспект в изучении иностранного языка // В сборнике: Актуальные проблемы современной науки: теория и

практика 2013. С. 274-280.

3. Бигаева Э.С., Цибирова И.А. Культурологический фактор в изучении иностранного языка // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. С. 491-494.

4. Отараева З.А., Тадтаева А.В. Электронные деньги и платежные системы // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире. Материалы V международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 231-234.

5. Тадтаева А.В., Цирихова С.А. Медиаобразование на современном этапе // В сборнике: Образование: традиции и инновации. Материалы II международной научно-практической конференции. 2013. С. 302-306.

6. Тадтаева А.В., Зангиева З.Н., Цирихова С.А. National cultural specific character of the verbal communication // Гуманитарные и социальные науки. 2015. №2. С. 78-86.

7. Tadtaeva A.V., Margieva A.V. Actual problems of modern business development on the basis of the economic theory // В сборнике: Материалы III Международного научного конгресса "Предпринимательство и бизнес в условиях экономической нестабильности" Финансовый университет при Правительстве РФ. 2015. С. 16-18.

8. Монография: Барбашов В.П., Варламова А.И., Васьбиева Д.Г., Ганина Е.В., Германов С.Н., Дзилихова Л.Ф., Дубинина Г.А., Жаркова Т.И., Звягинцева Е.П., Квач Н.В., Клименко Е.В., Климова И.И., Кондрахина Н.Г., Креер М.Я., Кременецкая И.В., Ливская Е.В., Лизунова Н.М., Мельничук М.В., Петрова О.Н., Пилипчук Е.Д. и др. К 95-летию юбилею Финансового университета при Правительстве Российской Федерации / Коллектив авторов под ред. В.П. Барбашова, И.И. Климовой, М.В. Мельничук, Л.С. Чикилёва. Лингвометодические аспекты профессионально ориентированного обучения иностранным языкам: традиции и инновации. - Москва, 2014.

Тадтаева А.В., к.пед.н.
доцент
кафедра «Иностранных языков»
Хадикова М.Ф.
студент 2 курса
Цабиева З.В.
студент 2 курса
факультет «Финансово-экономический»
Финансовый Университет при Правительстве
Российской Федерации (Владикавказский филиал)
Россия, г. Владикавказ

КОММУНИКАТИВНО-КРЕАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО БРЕНДА

Аннотация

Статья посвящена коммуникативно-креативной стратегии при создании конкурентоспособного бренда, являющейся неотъемлемой частью в рекламной деятельности конкурирующих компаний. В статье затронуты понятия вербального рекламного образа, фирменного стиля, товарного знака для выявления предпочтений потенциального потребителя. Рассматриваются главные задачи разработки концепции бренда. В статье определены особенности и преимущества по формированию конкурентоспособного бренда с учетом его коммуникативно-креативного подхода. Даны методики проведения групповых дискуссий в виде углубленных интервью, а также освоены практические навыки коммуникативных умений для анализа результатов исследования.

***Ключевые слова:** бренд, конкурирующие компании, коммуникативно-креативный подход, вербальный рекламный образ, разговорные клише для позиционирования и аргументации.*

COMMUNICATIVE AND CREATIVE APPROACHES IN THE FORMATION OF THE COMPETITIVE BRAND

Summary

The article is devoted to the communicative and creative strategy which is used for the formation of the competitive brand. It is an integral part in advertising activity of the competing companies. The concepts of a verbal image, a firm style, a trade mark for the revealing preferences of the potential consumer are mentioned in the article. The main tasks of a brand concept development are considered. The main features and advantages on a competitive brand formation in view of its communicative and creative approaches are determined. The group discussing procedures in the form of the profound interviews are given, as well as practical knowledge of communicative skills for the analysis of the research results are mastered.

***Key words:** a brand, the competing companies, the communicative and*

creative approach, a verbal image, colloquial expressions for positioning and argumentation.

The main function of modern marketing is the formation of such a relationship with customers that brings profit to a company and increases its competitiveness. Companies whose activities are not only aimed at maximizing profits but also to create value, to provide shareholders and employees are much greater wealth: an increase of its value, competitiveness, the future growth and the need of the product on the market. The company's shareholder value is a reflection of effective marketing strategies aimed at the use of market opportunities and comparative advantages of both material intangible asset today [6]. The main intangible asset of the company is a brand that gives businesses additional benefits by:

- 1) increase the profitability:
 - price increases when customers trust the quality and attributes of the brand;
 - increase sales are made for sale in the average market price but with the involvement of brand attributes to get more sales volume and market share;
 - savings in the distribution of products through a network outlets;
- 2) increase the brand value over time:
 - acceleration of cash flow when focused investment in brand development can increase shareholder value by generating cash flows faster than it was before;
- 3) Risk reduction:
 - resistance to attacks from competitors' strong brands is increasing;
 - inability to copy the strong brands while the products are easy to copy;
 - brand attributes can create significant barriers to entry to competitors in the industry, thereby reducing the vulnerability of cash flow [2; 4].

What is a brand? Brand is an idea, a bright memorable image, and the system functional, emotional and expressive promises to target consumers through the marketing mix that are unique, meaningful, and difficult to imitate but which better meet their needs. Brands have the registration date. From that moment on, they become the property of the company. The brand is not born but created and this is his fundamental difference from the brand which only allows the user to identify the product in a number of others like him. Visibility, consumer confidence, contrast, supplemented associations turn brand into a brand. Differentiation is the result of the brand concept, a unique set of attributes constituting the value proposition [3].

To gain market share, brand must meet the following requirements:

- be embodied in goods, services and points of sale;
- be taken by people at the contact points;
- have a well-established system of communication;
- have a valid distribution system [8].

Brand name has the power to influence the market. This force increases the number of people who know about it, confident in it. The more people share the

concept the stronger the brand and this differs from the trade mark [9].

For the founders of the company brand presence says about the possibilities of obtaining additional profits. Work in the company that owns well-known brands enhances motivation and pride of employees for their involvement in the brand which is a unique long-term competitive advantage, its creation requires investment, while at the same time, it pays off, as the brand is a long-term asset of the company. The main differences between strong brands are a clear identification of the generic purpose, individual characteristics, a set of values, and quality of particular brand goods [7].

If we consider the Russian market at the present time, many brands are created by existing analogue and foreign products have only one competitive advantage. It is price. Compare the similar trademarks which simultaneously appeared in the Russian market: some had a clear strategy to build the brand while others competed mainly on price. To create a brand, you need to develop the concept of the brand which is the basis for all subsequent marketing mix [10].

The main task in the development of the concept of brand is to find a key idea which expresses the aspirations and expectations of the brand, which will be demanded by the target consumer audience. For the enterprise, it is important to pay attention to how you can better meet functional and emotional needs of the target audience. This requires constant monitoring of consumer preferences, trends, analyze unrealized consumer expectations as profits and to a greater extent the prospects for growth of the company related to the appreciation of the "hidden" waiting for their turn to consumer needs [1]. In markets where consumers are completely satisfied with your products, new standard products compete mainly on price.

An important set of works in the formation of the concept of the brand is to correctly identify the most valuable in terms of the needs of customers, to evaluate the structure of the market, its trends, and actions of key competitors to offer a product with a new added value. The most appropriate tool to identify "hidden" needs and unrealized expectations is a qualitative research. The main methods of data collection in qualitative research are group discussions (focus groups) and in-depth interviews, provide information on:

- perception of the product categories of consumers, analysis of consumer preferences and settings;
- development of the category in retrospect and prospect, the opinion of the consumer;
- emotional and rational understanding of motivation in the category, the main incentives and barriers of product applications, determining the hierarchy of needs, typical situations of using products: frequency, volume, practices, methods, sharing and so on;
- segmentation of consumer categories, as well as buying behavior in them: the practice of consumption, factors of choice of means in the categories related to places to shop;

- assessing the overall customer satisfaction with the situation in the market, analysis of the perception of key players / brands and regard them [8].

The next step is checking the possible concepts for viability. This process consists of several stages.

- Phase study. It is linked to offer different scenarios for the brand concept. Defining the brand platform requires a cyclical manner with numerous exceptions and adjustments.

- Testing Phase. It is the time when the scripts are improved or eliminated. This requires the consumer study to assess safety and emotional withdrawal for each scenario. At this stage, there is a check of ideas and formulations. First, you can use the method of focus groups to get the data, and then conduct quantitative studies to verify the views of consumers identified in the qualitative research, and give a quantitative assessment.

- Strategic Assessment. It is implemented in the form of comparisons of the scenarios, based on certain criteria, followed by the economic evaluation of potential sales and revenue [3].

Once the concept is defined, it begins to develop brand positioning. Based on the fact that the brand should be a source of value, its positioning and the perception of consumers are the most important factors in creating real value.

Brand positioning means emphasizing the special characteristics that distinguish it from the competition and make it attractive to buyers. Underlying this analytic process is based on four questions:

- 1) What does a brand exist for? The issue is linked with the promise that gives the brand, and benefits consumers;

- 2) Who needs a brand? This issue is due to the aim of the company;

- 3) What does a consumption situation of a brand name exist for? The issue is related to a situation where the goods will be consumed;

- 4) Who does a brand directed against? In today's environment, this question determines the main competitors [4].

Positioning is a very important concept. It recalls that consumers make choices on the basis of comparison, and is a two-step process:

- indicates which categories the brand should be associated and compared;
- identifies significant differences of the brand and its existing reason in comparison with other products and brands in the same category.

The purpose of positioning is to identify and provide the consumer with a serious reason for the purchase of a product that gives a real or perceived advantage. Positioning focused on the competition shows the best way to attack the market share taken by competitors, may change over time, as some companies are growing, expanding the field of competition.

The development of the key positioning ideas should focus on four factors:

1. Relevance or demand. Strong brands establish a relationship with customers, meeting their needs and emotional needs.

2. Differentiation. Strong brands added value of the company, ensuring that

it is opposed to the competition.

3. Trust. Ensure customer loyalty can only be on the condition that the brand is truthful and fulfills the promise.

4. Flexibility. The success of the brand is not only its constant demand in a changing environment, but also the ability to market innovations. A strong brand is a step ahead of the competition [5].

Thus, the first step in the formation of the brand positioning idea is indicators of its relevance and differentiation occurring during the study consuming needs, market conditions and the dynamics of the competitive environment. It is complemented by the information on the reliability and flexibility of the brand. So, it explores the idea in detail from the viewpoint of priorities, resources and goals of the organization.

When you select a reason for the positioning of the new brand a company should have a complete picture of the market, to know the current position of competing brands, especially those that are direct competitors, select the criterion for positioning and arguments to substantiate it, to see if it really has the potential personality which is necessary for the achievement of the selected position in the consumers' minds.

Использованные источники:

1. Бигаева Э.С. Межкультурная коммуникация и ценностные ориентиры в изучении иностранного языка // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. С. 479-485.
2. Бигаева Э.С., Цибирова И.А. Культурологический фактор в изучении иностранного языка // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. С. 491-494.
3. Дзестелов Т.Б., Тадтаева А.В. Реклама в современном мире // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы IX международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 387-389.
4. Кавтарова А.Г., Хадарцева Л.С. Американские бренды // В сборнике: Молодежь и наука: актуальные вопросы социально-экономического развития регионов России. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. 2014. С. 530-537.
5. Тадтаева А.В., Бигаева Э.С. Актуальные проблемы межкультурной коммуникации // Гуманитарные и социальные науки. Ростов-на-Дону, 2014. № 3. С. 186-190.
6. Тадтаева А.В. Педагогическая инновация как форма творческой технологии гуманитарного образования в вузе // В сборнике:

Информационные технологии и системы в науке, практике и образовании 2012. С. 267-269.

7. Техова А., Тадтаева А.В., Цирихова С.А. Реализуй свои мечты // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики 2013. С. 323-326.

8. Хадарцева Л.С., Дзахоева С.Л. Роль рекламы в конкурентоспособной деятельности// Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 9. С. 89-93.

9. Хетеева С.З., Макиева М.Б., Тадтаева А.В. Анализ применения американского менеджмента в России // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы V международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 382-385.

10. Царикаева А.Т., Тавказахова А.А., Тадтаева А.В. Американские корпорации в мировой экономике // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы V международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 391-393.

Ткачева К.Р.

студент 4 курса

факультет «Финансовый менеджмент»

Раздроков Е.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Банковское дело»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты осуществления эмиссионных операций коммерческих банков в России. Описываются основные принципы эмиссии ценных бумаг и цели эмиссионных операций, проводимых банками. Отмечается специфика финансовых активов в эмиссионных процессах.

Ключевые слова: эмиссия ценных бумаг, облигации, депозитные сертификаты, сберегательные сертификаты.

ORGANIZATION OF THE EMISSION OF SECURITIES OF COMMERCIAL BANKS IN RUSSIA

Abstract: The article discusses the main aspects of the implementation of equity transactions of commercial banks in Russia. It describes the basic principles of the issue of securities and objectives of equity transactions carried out by banks. There specifics of financial assets in the emission processes.

Keywords: emission of securities, bonds, certificates of deposit, savings certificates.

Политика коммерческих банков в части формирования ресурсной базы направлена на совершенствование традиционных и разработку новых форм привлечения свободных денежных средств населения и юридических лиц, поддержание ликвидности и оптимизацию структуры пассивов. Финансовый рынок играет ключевую роль в механизме банковского посредничества, предполагающего постоянную трансформацию краткосрочных привлеченных средств в долгосрочные кредиты для экономики; его стабильное функционирование дает банкам возможность бесперебойно рефинансировать свои обязательства и эффективно использовать капитал для финансирования экономики. В свою очередь, на современном этапе инвесторы предпочитают вкладывать свободные денежные средства в различные банковские инструменты, немаловажными из которых являются ценные бумаги. Коммерческие банки, являясь посредниками на финансовом рынке, могут выступать эмитентами различных видов ценных бумаг.

Эмиссия ценных бумаг имеет большое значение для коммерческих банков, как важный способ привлечения долгосрочных средств, необходимых для поддержания ликвидности в условиях роста долгосрочного кредитования хозяйствующих субъектов и населения.

К основным принципам эмиссии ценных бумаг относят:

-соответствие интересам инвесторов - клиентов банка по риску, доходности и ликвидности;

-соответствие интересам банка по объемам и срокам привлекаемых ресурсов, их цене по сравнению с другими видами денежных обязательств, по условиям налогообложения, затратам на размещение, рискам, которые несет банк и т.д.;

-связь с активами в форме ценных бумаг (контроль маржи между доходами от инвестиций в фондовые ценности и расходами на выплату дивидендов и процентов, формирование относительно замкнутого оборота средств по привлечению ресурсов на основе выпуска ценных бумаг и вложению их в фондовые инструменты);

-плановый характер эмиссии (управление аккумуляцией резервов банка в форме ценных бумаг).

Целями эмиссионных операций, проводимых банками, являются:

– привлечение средств для формирования или увеличения уставного капитала банка в соответствии с требованиями Центрального банка Российской Федерации;

– формирование ресурсной базы банков за счет выпуска долговых ценных бумаг;

– повышение ликвидности банка, баланса банка;

– укрепление имиджа банка как надежного, финансово стабильного кредитного института;

– оформление организационно-правового статуса банка в качестве акционерного общества;

– предоставление дополнительных услуг клиентам на основе выпуска обращающихся инструментов рынка ценных бумаг, расширяющих возможности инвестирования;

– участие в уставном капитале акционерного общества в целях контроля над собственностью.

Проведем анализ динамики эмиссии ценных бумаг коммерческими банками за период с 2013 по 2015 год.

В целом по России наблюдается рост объема выпущенных коммерческими банками ценных бумаг за период с 2013 по 2015 год. В 2013 году российскими банками было выпущено ценных бумаг на сумму 1 269 858 млн. руб. В 2014 году кредитными организациями было выпущено ценных бумаг на сумму 1 568 147 млн. руб., что на 298 289 млн. руб. (или на 23,5%) больше, чем в 2013 году. В 2015 году ценных бумаг было выпущено на 255 737 млн. руб. (или на 16,3%) больше, чем в 2014 году, значение на конец анализируемого периода составило 1 823 884 млн. руб.

На протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес в структуре выпущенных ценных бумаг занимали облигации - около 70-80% (Таблица 1). Так, в 2013 году банками России было выпущено облигаций на сумму 1 037 410 млн. руб. В 2014 году было выпущено на 175 688 млн. руб. (или на 16,9%) больше по сравнению с 2013 годом. В 2015 году кредитными организациями было выпущено облигаций на сумму 1 357 528 млн. руб., что на 144 430 млн. руб. больше, чем в 2014 году. За весь анализируемый период объем выпущенных облигаций увеличился на 42,8%.

За период с 2013 года по 2015 год банками России было выпущено в большем объеме облигаций со сроком погашения свыше 3 лет. В 2013 году было выпущено облигаций на сумму 512 725 млн. руб. – 49,4% от общей суммы, в 2014 году на сумму 617 736 млн. руб. – 50,9% и в 2015 году удельный вес облигаций со сроком погашения свыше 3 лет составлял 59,1% от общего объема.

Таблица 1 – Объем выпущенных коммерческими банками облигаций, сгруппированных по срокам погашения, млн. руб.

Наименование	2013 год	2014 год	Отклонение 2014 к 2013 году		2015 год	Отклонение 2015 к 2014 году	
			млн. руб.	%		млн. руб.	%
Облигации, из них со сроком погашения:	1 037 410	1 213 098	175 688	116,9	1 357 528	144 430	111,9
- до 30 дней	0	0	0	-	0	0	-
- от 31 до 90 дней	1 384	0	-1384	0	0	0	-
- от 91 до 180 дней	848	120	-728	14,2	0	-120	-
- от 181 дня до 1 года	14 834	3 558	-11276	24,0	12 021	8463	337,9

- от 1 года до 3 лет	507 618	591 684	84066	116,6	541 604	-50080	91,5
- свыше 3 лет	512 725	617 736	105011	120,5	802 848	185112	130,0

Основная цель выпуска облигаций – привлечение заемных средств на срок свыше года на приемлемых условиях. Решение этой задачи нацелено на обеспечение платежеспособности и ликвидности, что особенно актуально в кризисный период. Выпуск «ликвидных» облигаций позволяет банку привлекать средства на длительный срок, а инвестору – в любой момент получить обратно инвестируемую сумму, продав облигации на вторичном рынке.

Помимо этого, банки при выпуске облигаций имеют ряд преимуществ:

– процедура выпуска облигаций в сравнении с выпуском акций более проста, так как не требуется открытия специального накопительного счета;

– банкам не нужно устанавливать минимально оплачиваемую долю выпуска облигаций по отношению к первоначально заявленному его объему, достижение которого необходимо для регистрации итогов выпуска;

– в связи с тем, что проценты, выплачиваемые по облигациям, уменьшают налогооблагаемую базу, коммерческие банки в праве снизить налогооблагаемую прибыль.

Сберегательные сертификаты в совокупном объеме выпускаемых ценных бумаг коммерческими банками занимают 20 – 25% (Таблица 2). В 2013 году было выпущено сберегательных сертификатов на сумму 228 376 млн. руб.. В 2014 году было сберегательных сертификатов выпущено на 121 335 млн. руб. (или на 53,1%) больше, чем в 2013 году. В 2015 году банками России было выпущено сберегательных сертификатов на сумму 460 543 млн. руб., что на 110 832 млн. руб. (или на 31,7%) больше, чем в 2014 году. За весь анализируемый период объем выпущенных сберегательных сертификатов увеличился на 101,7%.

За период с 2013 по 2015 год наибольший удельный вес в объеме выпущенных коммерческими банками сберегательных сертификатов составляют сертификаты со сроком погашения от 1 года до 3 лет. Так, в 2013 году эта доля составила 69,3%, в 2014 году – 78,2% и на конец анализируемого периода доля составила 64,9% от общей суммы. Наименьший удельный вес за период с 2013 по 2015 год занимают сберегательные сертификаты со сроком погашения до 30 дней – около 0,01% от общей суммы.

Таблица 2 – Объем выпущенных коммерческими банками сберегательных сертификатов, сгруппированных по срокам погашения, млн. руб.

Наименование	2013 год	2014 год	Отклонение 2014 к 2013 году		2015 год	Отклонение 2015 к 2014 году	
			млн. руб.	%		млн. руб.	%
Сберегательные	228 376	349 711	121 335	153,1	460 543	110 832	131,7

сертификаты, из них со сроком погашения:							
- до 30 дней	32	30	-2	93,8	5	-25	16,7
- от 31 до 90 дней	259	222	-37	85,7	838	616	377,5
- от 91 до 180 дней	25 023	27 815	2792	111,2	41 357	13542	148,7
- от 181 дня до 1 года	36 498	35 125	-1373	96,2	106 429	71304	303,0
- от 1 года до 3 лет	158 186	273 386	115200	172,8	298 897	25511	109,3
- свыше 3 лет	3 788	380	-3408	10,0	1 347	967	354,5

Депозитные сертификаты в свою очередь на протяжении всего анализируемого периода в структуре выпускаемых ценных бумаг банками России занимает наименьшую долю 0,3% (Таблица 3). В 2013 году кредитными организациями было выпущено депозитных сертификатов на сумму 4 072 млн. руб. В 2014 году данное значение увеличилось на 1 266 млн. руб. (или на 31,3%) по сравнению с предыдущим годом и составило 5 338 млн. руб. В 2015 году коммерческими банками было выпущено депозитных сертификатов на сумму 5 813 млн. руб., что на 475 млн. руб. (или на 8,9 %) больше, чем в 2014 году. За весь анализируемый период объем выпущенных депозитных сертификатов увеличился на 30,9%.

В большем объеме за 2013 год было выпущено депозитных сертификатов со сроком погашения от 181 дня до 1 года, а именно на сумму 1 044 млн. руб. или 25,6% от общей суммы, со сроком погашения до 30 дней в анализируемом году депозитных сертификатов не выпускалось. В 2014 году наибольший удельный вес в совокупном объеме выпущенных депозитных сертификатов занимают сертификаты со сроком погашения от 1 года до 3 лет – 32,2%, выпущенные на сумму 1 717 млн. руб., наименьший со сроком погашения до 30 дней – 1,6%. В 2015 году в наибольшем объеме были выпущены депозитные сертификаты со сроком погашения от 181 дня до 1 года на сумму 2 176 млн. руб. или 37,4% от общей суммы, наименьшую долю занимают депозитные сертификаты со сроком погашения от 31 до 90 дней – 2,3%.

Таблица 3 – Объем выпущенных коммерческими банками депозитных сертификатов, сгруппированных по срокам погашения, млн. руб.

Наименование	2013 год	2014 год	Отклонение 2014 к 2013 году		2015 год	Отклонение 2015 к 2014 году	
			млн. руб.	%		млн. руб.	%
Депозитные сертификаты,	4 072	5 338	1 266	131,1	5 813	475	8,9

из них со сроком погашения:							
- до 30 дней	0	85	85	-	262		
- от 31 до 90 дней	795	1 245	450	156,6	134	177	308,2
- от 91 до 180 дней	892	415	-477	46,5	760	-1111	10,8
- от 181 дня до 1 года	1 044	1 320	276	126,4	2 176	345	183,1
- от 1 года до 3 лет	857	1 717	860	200,4	1 554	856	164,8
- свыше 3 лет	410	408	-2	99,5	638	-163	90,5

Депозитные и сберегательные сертификаты выпускаются только кредитными организациями и позволяют привлекать ресурсы более простыми способами, не связанными с передачей прав участия в управлении. Порядок их выпуска и обращения регламентируется Письмом Банка России от 10.02.1992 N 14-3-20 (ред. от 29.11.2000) "Положение "О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций" Эти долговые ценные бумаги обладают рядом особенностей, делающих их более привлекательными для инвестора:

- краткосрочный характер выпуска;
- возможность реализации на вторичном рынке или учета в банке;
- использование в качестве средства платежа по другим операциям или для обеспечения кредита в качестве гарантии;
- предоставляют существенные налоговые льготы.

Выпуск депозитных и сберегательных сертификатов банками производится с целью:

- привлечения свободных денежных ресурсов юридических и физических лиц для осуществления активных операций банка на выгодных для клиента условиях (например, клиент может продать депозитный сертификат на вторичном рынке, передать в залог под кредит, расплатиться за товары и услуги);
- максимального снижения риска вложений, управления ликвидностью, эффективного использования остатков на расчетных счетах клиентов;
- оформления межбанковских кредитов, расширения клиентуры.

Таким образом, коммерческие банки стремятся к рациональному увеличению своих пассивов, предлагая юридическим и физическим лицам различные финансовые инструменты для вложения свободных денежных средств.

Использованные источники:

1. Инструкция Банка России от 27.12.2013 N 148-И (ред. от 18.05.2015) "О порядке осуществления процедуры эмиссии ценных бумаг кредитных организаций на территории Российской Федерации" [Электронный ресурс]. –

Режим ограниченного доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_159871/ – (Дата обращения: 12.03.2016).

2. «Статистический бюллетень Банка России» № 12 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs-> (Дата обращения: 12.03.2016).

3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим ограниченного доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor-> (Дата обращения: 12.03.2016).

*Тропникова Т.А.
ст. преподаватель
кафедра экономической теории
Овчинникова Ю.А.
студент 3 курса
факультет «Экономика»
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КИТАЯ

В статье рассматривается проблема доступности жилья для населения Китая. Рассмотрены факторы спроса и предложения на рынке жилья. Рассчитан индекс доступности жилья по методике ООН ХАБИТАТ. Сделан вывод об ограниченной возможности домохозяйства в приобретении недвижимости, о необходимости государственного участия в решении данной проблемы.

Ключевые слова: доступность жилья для населения, факторы спроса и предложения, индекс доступности жилья, методика ООН ХАБИТАТ.

*Tropnikova T.A.
Senior Lecture
Department of Economic Theory
Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia
Ovchinnikova J.A.
student
3 course, faculty of Economics
Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia*

ANALYSIS OF CHINA REAL ESTATE MARKET

The problem of availability of housing for the population of China is discovered. The factors of supply and demand in the housing market are discussed. Index of housing affordability by UN-HABITAT procedure is calculated. The conclusion about the limited opportunities in household purchasing real estate is the public participation in solving this problem.

Keywords: availability of housing for the population, supply and demand

factors, the housing affordability index, UN-HABITAT method.

У большинства людей в Китае заветной мечтой является приобретение собственного жилья. Целью работы явилось изучение возможностей китайского домохозяйства осуществить эту мечту.

Обеспечение населения жильем во многом зависит от существующих цен на рынке жилья и от возможностей китайского домохозяйства приобрести его, т.е. от факторов спроса и предложения на рынке жилой недвижимости.

За период с 2009 г. по 2013 г. в 70-ти крупнейших городах Китая индекс цен на недвижимость показывал значительный рост (Рис.1) [1].



Рис. 1. Изменение индекса цен на недвижимость в 70-ти крупнейших городах Китая [1].

Динамика цен на недвижимость свидетельствует, что в 70-ти крупнейших городах с 2011 года происходило снижение цен, а с 2013 года увеличение цен предложения жилья более, чем на 5% [2].

По основным показателям рынка недвижимости, таким, как индекс потребительских цен, темп роста цен на жилье, индекс номинального дохода рынок недвижимости Китая показывает рост с 1998 года, темпы роста цен на жилье значительны (Рис.2).

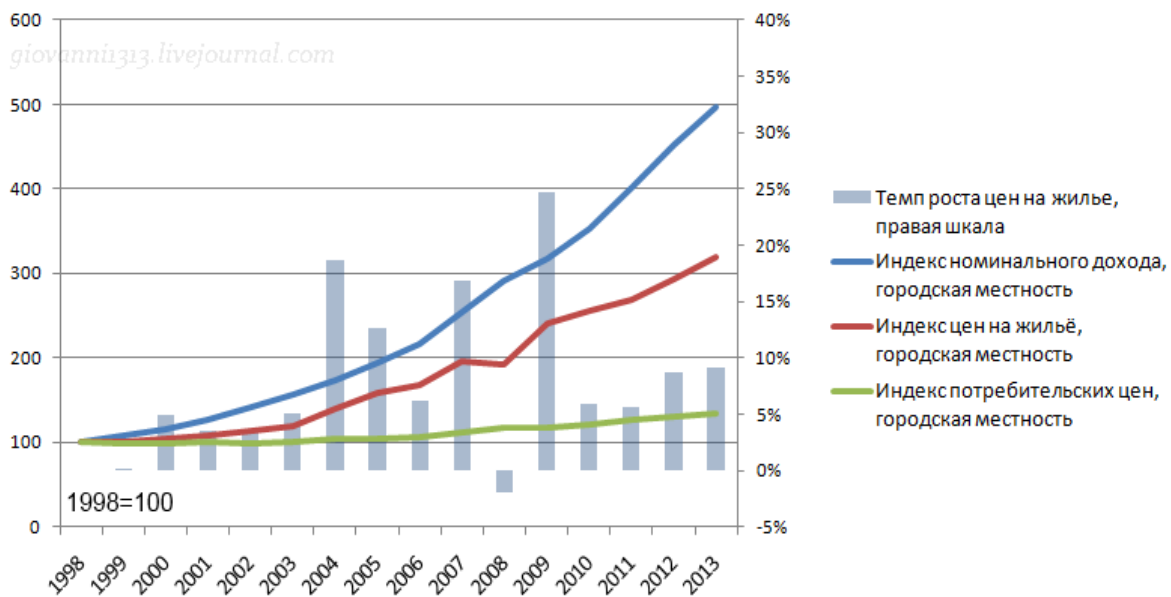


Рис.2. Основные показатели (индексы) рынка недвижимости в Китае [3]

В Китае индекс цен при расчетах основан на сделках, включающих обычные ипотечные кредиты для домохозяйства. Является средневзвешенным индексом, отражающим среднее изменение по ценам. Рассчитывается агентством Thomson Reuter для 70 китайских крупных и средних городов [4]. Учитывает прогнозные значения, отслеживая негативные и позитивные тенденции.

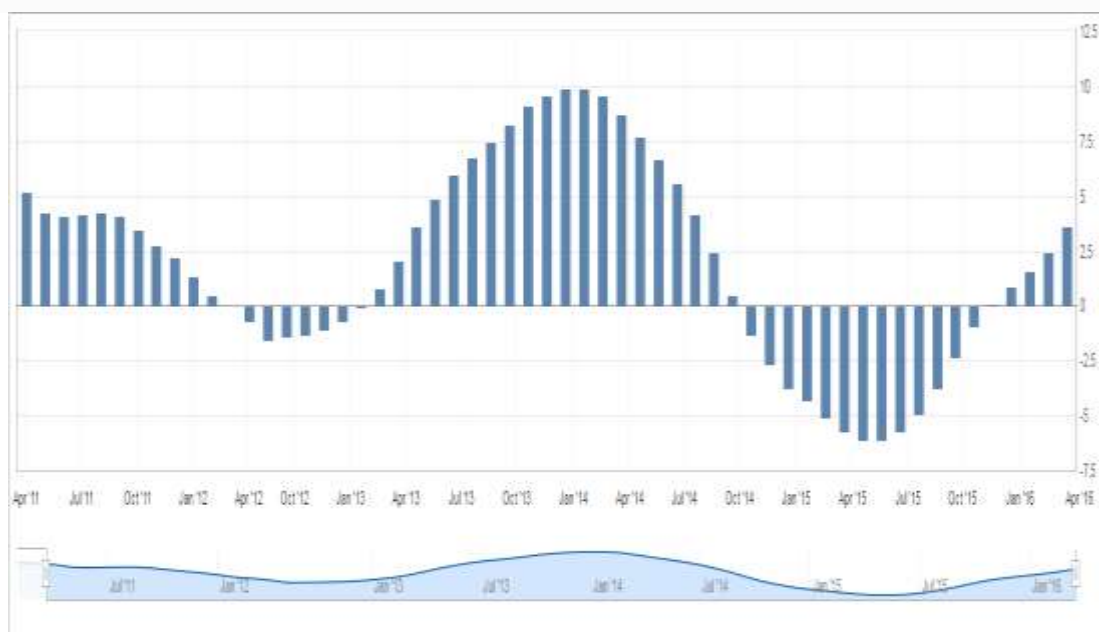


Рис.3. Средневзвешенные значения индекса цен на жилье по расчетам агентства Thomson Reuter [4]

В долгосрочной перспективе рост стоимости недвижимости, возможно, оправдан. Однако существующий жилищный фонд беден. В связи с волной урбанизации, увеличение жилищного фонда происходит за счет количества

построенных домов в городах. Особенностью факторов предложения китайского рынка является крайне высокая цена земли, устанавливаемая местными властями, для застройщиков. Так, по мнению консалтинговой компании IHS, при росте китайской экономики, рынок недвижимости выглядит отдаленным от его основ, так как по мере того, как спекулянты ищут, во что инвестировать, потребители ищут, где жить [5]. Значительно предложение жилых квартир в новостройках, но продавцы не стремятся снизить цены, предпочитая оставлять построенные квартиры в виде инвестиционного вклада. Исследовательская фирма Capital Economics, считает, что, несмотря на кризисные явления в экономике, Китай остается одним из наиболее быстро растущих регионов мира, а инвестиции в жилую недвижимость привлекательны. Действительно, в 2012 г. они составили 8,8%, в 2014 году более 10% от ВВП Китая [6]. Инвестиционная привлекательность недвижимости в Китае отслеживается с 2009 г.

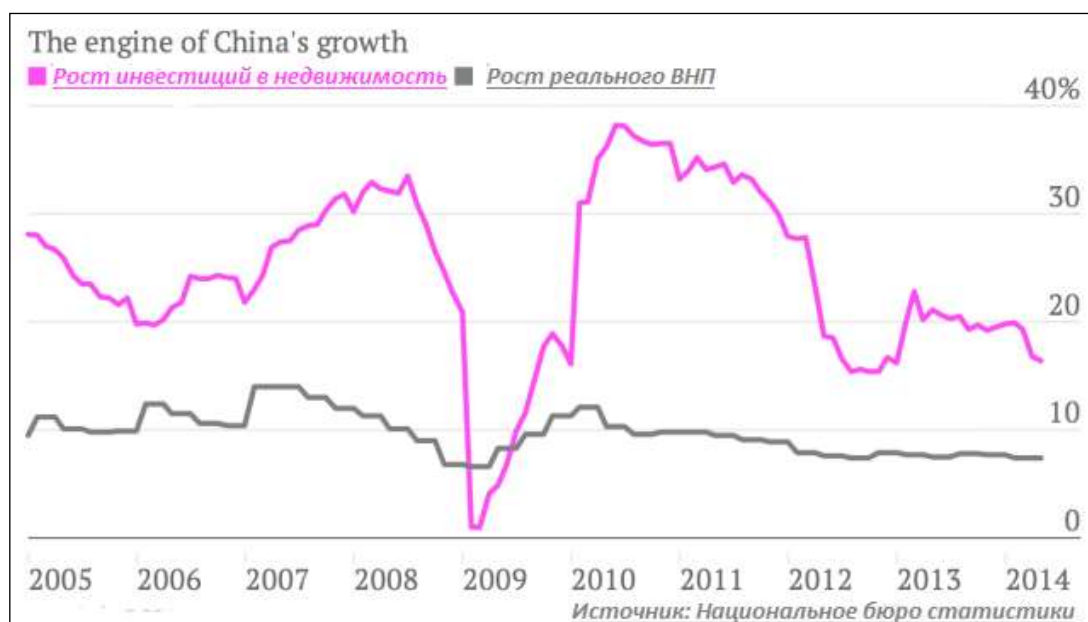


Рис.4. Изменение роста ВВП и инвестиций в недвижимость в Китае

Предложение квартир на китайском рынке недвижимости значительно. Так, первичный рынок за 2012 год составил около двух миллиардов квадратных метров, это примерно половина всех новостроек в мире [7]. Более 70%, или 1,4 млрд. квадратных метров предназначены для жилья. Из них более 40% находятся в городах первого и второго уровня. Например, в таких городах, как Пекин, Харбин, Шанхай и др. Построенных за четыре года квартир, по мнению китайских аналитиков, хватит для половины населения страны, если они захотят сразу сменить жильё, Если на каждого жителя выделять по 36 квадратных метров, то квартирный вопрос в Китае могут решать более 38 миллионов человек каждый год. По статистическим данным Национального бюро статистики Китая, в 2013 году было построено 1,067 млрд. квадратных метров. По данным Bank of America Merrill Lynch, в 2013 году построено 1,1 млрд. квадратных метров [8].

Спрос на недвижимость формируют, являясь покупателями большого количества квартир, в основном чиновники и богатые люди, которые, стремясь сохранить свои активы, имеют десятки или даже несколько десятков квартир. Для среднего класса жилье доступно только по ипотечным программам. С целью снижения спекулятивной активности высокопоставленных чиновников, формирующих спрос в новостройках, лидеры Китая для решения проблем, связанных с недвижимостью, приняли ряд мер. Так, произошло повышение инвестиционных взносов и процента по ипотеке для людей, приобретающих *второе* жилье и все последующие квартиры. При продаже второго жилья введен обязательный 20-ти процентный налог на доход от продажи, взимаемый при отказе оплаты принудительно. Введен ежегодный налог на имущество, находящееся в собственности, основанием для которого является рыночная стоимость жилья. В данный момент существуют: 1) пошлина при продаже недвижимости (3-5% от стоимости, конкретно устанавливается местными властями), 2) налог на недвижимость, используемой для предпринимательской деятельности в городской местности; налоговой базой по налогу на недвижимость является стоимость недвижимости, уменьшенная на 10-30% (в зависимости от региона). Если недвижимость сдается в аренду, налоговой базой является сумма выплачиваемых арендных платежей. Данные мероприятия значительно сократили спекуляции с жильем и обеспечили поток финансовых средств в местные бюджеты.

Основными факторами, удерживающими рынок недвижимости Китая от кризиса, являются: во-первых, усилия местных органов власти, влияющих на ценообразование крупных строительных фирм. Фирмам запрещали снижать цены, чтобы не спугнуть покупателей и избежать спада на рынке недвижимости. Министерством финансов Китая раскрыты данные о поступлениях средств за 2013 год. Сумма сделок с государственной землей составила 4,1 трлн. юаней, увеличившись за год на 44,6%.

Во-вторых, застройщики удерживали снижение цен, так как местные чиновники запрещали это делать. Например, крупнейшая компания China Vanke была оштрафована муниципальными властями города Нанкина на 40 миллионов юаней за снижение цен на недвижимость в 2008 году [9, 10]. В городах Чанша, Чанчжоу и Нинбо (фирмы Vanke и Poly) муниципалитеты организовывали встречи с застройщиками и призывали их не снижать цены на объекты недвижимости [11].

В-третьи, собственники жилья принимали меры против падения цен на недвижимость. С 2011 года в Шанхае и других городах, владельцы недвижимости требовали запретить застройщикам снижение цен на недвижимость, осаждая офисы продаж. При этом возникает дилемма: общественность и средний класс чувствует недовольство, если цены на недвижимость не снижаются, а снижение цен может привести к коллективной оппозиции владельцев.

Согласно Financial Times, агентство Moody's предупредило, что крах китайского сектора недвижимости повлияет на мировую экономику: «Глобальная экономика в настоящее время находится в фазе восстановления, и крах китайского рынка недвижимости снова замедлит её»[12]. Данное утверждение связано с тем, что предложение жилья в 2014 г. продолжало расти. По оценкам Moody's, рост ВВП Китая может снизиться на 1,5-2%, если цены на недвижимость упадут на 10% [13].

Далее, рассмотрены возможности приобретения жилья домохозяйством Китая в 2014 г. Важнейшим фактором, влияющим на доступность жилья, являются доходы китайцев. В 2014 г. средняя зарплата оставалась невысокой. Максимальное значение в Харбине – 13058 юаня, минимальное – 2038 юаней, в Ханчжоу [14]. В рублях средняя зарплата в Китае за данный период составила 20 тыс. руб. [15]. Достаточно сложно оценить реальную заработную плату по причине различных значений официальной статистики. В 2014 г. высокооплачиваемые отрасли китайской экономики – это финансовый сектор, IT-услуг и научно-технических услуг, где средний годовой заработок сотрудников составил соответственно 99 659, 90 926 и 76 603 юаней, что в 1,5 – 1,94 раза больше, чем в целом по стране.

Данные по стоимости недвижимости в 2014 году позволили рассчитать среднюю стоимость квартир площадью 30, 50 и 75 квадратных метров[16]. Цены пересчитаны в рублях с учетом курса ЦБ на 2014 г.[17].

Данные Таблицы 1 и 2 дают представление о различиях в стоимости по квартирам в центральной части и спальных районах городов Пекина, Шанхая, Гуанчжоу и Харбина.

Таблица 1

Стоимость жилой недвижимости в *центральной части* городов Пекина, Шанхая, Гуанчжоу и Харбина в 2014г., в млн.руб.

Площадь, кв. м.	Цена, млн. руб.			
	Пекин	Шанхай	Гуанчжоу	Харбин
30	7,02	10,92	3,9	5,85
50	11,7	18,2	6,5	9,75
75	17,55	27,3	9,75	14,625

Таблица 2

Стоимость жилой недвижимости в *спальных районах* городов Пекина, Шанхая, Гуанчжоу и Харбина в 2014г., в млн.руб.

Площадь, кв. м.	Цена, млн. руб.			
	Пекин	Шанхай	Гуанчжоу	Харбин
30	3,9	5,07	2,652	3,12
50	6,5	8,45	4,42	5,2
75	9,75	12,675	6,63	7,8

Используя статистические данные о доходах и ценах на жилье, произведен расчет показателя доступности жилья в 2014 г. Для расчета

показателя доступности жилья в городах Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Харбин использована методика ООН ХАБИТАТ: $ИДЖ = С/Д$, где

ИДЖ - Индекс Доступности Жилья,

С - средняя стоимость квартиры,

Д - средний доход домохозяйства за год.

Данная методика универсальна, позволяет производить региональные и межстрановые сравнения и используется для анализа общие тенденции рынка недвижимости. Так, в США так же рассчитывают индекс доступности [18, с.77; 19, с.412]. В регионах России, например, в Новосибирской и других областях, так же производят расчет доступности жилья для домохозяйств с различным уровнем доходов [20; 21, с.328].

Рассмотренные показатели позволили сделать вывод о невозможности приобретения жилья в центральной части городов даже «эконом-класса», площадь. 30 кв.м. Например, индекс доступности для Харбина составил 6,69 лет; для Шанхая – за 29,9 лет.

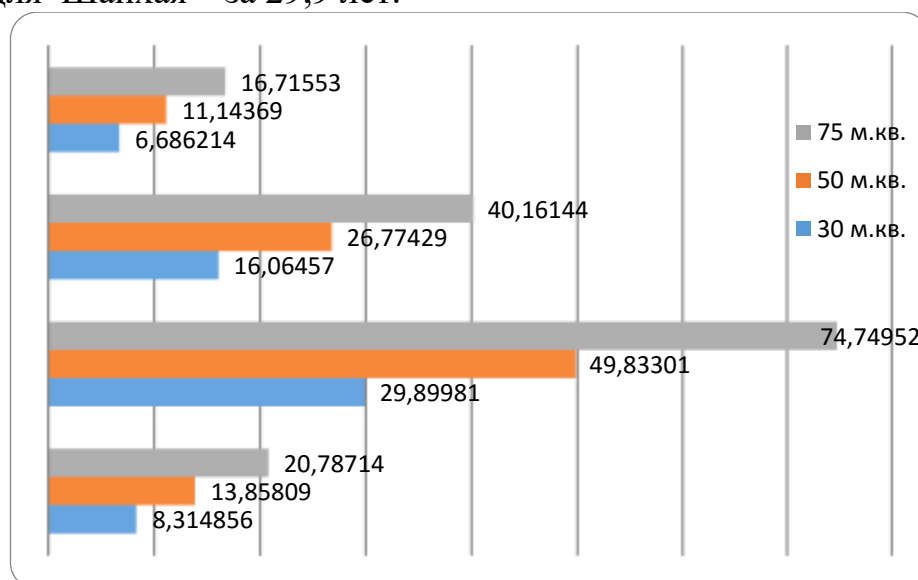


Рис.5. Индексы доступности жилья в центральной части городов Пекина, Шанхая, Гуанчжоу и Харбина в 2014 г., лет

В спальном районах жилье так же недоступно для среднестатистического китайца. Индекс доступности жилья имеет высокие значения. Например, для Харбина – 3,57 лет; для Шанхая – 13,8 лет.

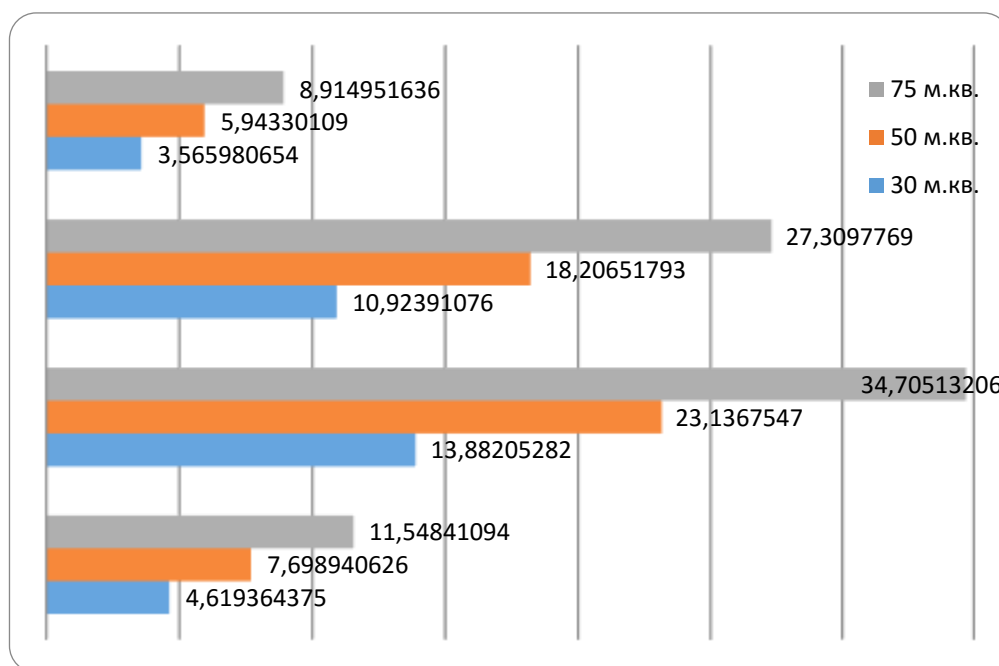


Рис.6. Индексы доступности жилья в спальнях районов городов Пекина, Шанхая, Гуанчжоу и Харбина в 2014 г., лет

В 2015 г. минимальной зарплатой в Китае считалась сумма в 233 доллара. Стоимость одного квадратного метра в спальном районе Пекина составляла 5784 доллара[22]. Средние цены на рынке недвижимости Китая не снижались. Рост стоимости, как на первичном, так и на вторичном рынках, происходил в таких городах, как Шанхай, Гуанчжоу и Шэньчжэнь. Увеличился спрос на элитную недвижимость. Так, в сегменте класса «люкс» средняя стоимость жилья в Шанхае на 8,1% превысила показатель прошлого года.

Таким образом, сектор недвижимости является важнейшей составной частью экономики КНР. Его доля составляет более 25%. Цены на недвижимость высоки, во многих городах возможен структурный избыток, приближающийся к пиковым значениям. Инвестиционная активность ориентирована на элитную недвижимость. Индекс доступности жилья, рассчитанный по методике ООН ХАБИТАТ, позволил оценить доступность приобретения недвижимости в Китае низкой. Безнадёжным является приобретение недвижимости без ипотечных программ и кредитных ресурсов среднестатистическому китайцу. Государству необходимо оказывать на рынок недвижимости влияние, направленное на повышение доступности жилья. Как альтернатива, возможно использование государством арендного жилья.

Использованные источники:

1. Haunted housing. The Economist. 2013. URL: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21589877-even-big-developers-and-state-owned-newspapers-are-beginning-express-fears>
2. Cat and house: Soaring house prices continue to pose a political problem for China's leaders [Электронный ресурс] // The Economist. - 2013. - URL: <http://www.economist.com/news/china/21577118-soaring-house-prices->

continue-pose-political-problem-chinas-leaders-cat-and-house . - Загл. с экрана. - (Дата обращения: 27.03.2016).

3. Китайский рынок недвижимости. Часть 1. Livejournal. 2014. URL: <http://giovanni1313.livejournal.com/45884.html>

4. Индекс цен на жилье в Китае. Investing.com URL: <http://m.ru.investing.com/economic-calendar/china-house-prices-752>

5. Alistair Thornton. China: Headed for a Soft Landing . URL: www.ihs.com

6. Википедия.

URL:https://en.wikipedia.org/wiki/Historical_GDP_of_the_People%27s_Republic_of_China; [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP))

7. URL:www.epochtimes.ru; <http://www.epochtimes.ru/kitayu-ne-izbezhat-kraha-rynka-nedvizhimosti-98918595>

8. Bank of America. Merrill Lynch. URL: <http://corp.bankofamerica.com>

9. China Vanke. URL: <http://www.vanke.com/en/>

10. Международная новостная компания. URL: <http://www.epochtimes.ru/kitayu-ne-izbezhat-kraha-rynka-nedvizhimosti-98918595/>

11. Vanke, Poly. URL:<http://www.poly.com.cn/en/tabid/426/language/zh-CN/Default.aspx>

12. Moody's Investors Service . URL: <http://www.epochtimes.ru/moodys-puzyr-na-kitajskom-rynke-nedvizhimosti-ugrozhaet-mirovoj-ekonomike-98946384/>

13. Юань Чжоу, Роземари Фрюауф. Moody's: Пузырь на китайском рынке недвижимости угрожает мировой экономике [Электронный ресурс] // The Epoch times. - 2014. - URL: <http://www.epochtimes.ru/moodys-puzyr-na-kitajskom-rynke-nedvizhimosti-ugrozhaet-mirovoj-ekonomike-98946384/> . - Загл. с экрана. - (Дата обращения: 29.03.2016).

14. Средняя зарплата в Китае: официальная статистика и реальность [Электронный ресурс] // www.epochtimes.ru. - 2014. - Режим доступа: URL:<http://www.epochtimes.ru/srednyaya-zarplata-v-kitae-ofitsialnaya-statistika-i-realnost-98917820/> . - Загл. с экрана. - (Дата обращения: 26.03.2016).

15. Гертман А.М. Средняя зарплата в Китае в январе 2014 года. 7 мая 2014. URL:<http://abram-gertman.livejournal.com/28703.html>

16. Global property guide (глобальный гид по недвижимости). URL: <http://www.globalpropertyguide.com/Asia/China/Rental-Yields>

17. Курс юаня в 2014 г. URL:<http://kurs-dollar-euro.ru/kurs-uan-2014.html>

18. Семенова А.Е., Тропникова Т.А. Проблемы доступности жилья в США //Тенденции инновационных процессов в науке: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 декабря 2015 г., г. Москва). – Москва: РИО ЕФИР. -2015. - С. 77-80.

19. Тропникова Т.А. Методические аспекты определения доступности жилья в США / Т.А.Тропникова, П.С.Шпурова // Актуальные вопросы современной науки.- Выпуск 3. - Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества». - 2008.- С.411-421.

20. Тропникова Т.А. Методические проблемы расчета индикаторов доступности жилья в Новосибирской области/ Актуальные вопросы экономических наук.-2008.- № 2.- с.50-56.
21. Тропникова Т.А. Анализ обеспечения доступности жилья по составу домохозяйств и видам экономической деятельности населения Новосибирской области/ Актуальные вопросы современной науки. -2008.- №2.-с. 327-336.
22. Цены в Пекине. Китай. URL:<http://gooper.ru/aziya/kitay/28-ceny-v-kitae-na-produkty-zhile-odezhdu.html>

*Хизбуллина Р.Р., к.социол.н.
доцент*

*кафедра «Социология, политология и право»
Казанский государственный энергетический университет*

*Арзина А.В.
магистрант*

*Казанский государственный университет
Россия, г. Казань*

ВЫСШАЯ ШКОЛА В СТРУКТУРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности формирования человеческого капитала в период обучения в вузе. Произведен методологический обзор положений теорий человеческого капитала. Представлены результаты социологического исследования, проведенного с участием обучающихся вуза, на предмет выявления особенностей формирования человеческого капитала на отдельных ступенях системы непрерывного образования.

Ключевые слова: человеческий капитал, непрерывное образование, образование, профессиональная социализация, высшая школа, социологические исследование.

В современных условиях инвестиции в образование как систему устойчивого воспроизводства человеческого капитала – это прямые инвестиции в национальную социально-экономическую эффективность.

В ходе анализа западных теорий человеческого капитала были проанализированы положения теорий Г.Беккера, где раскрывается сущностный аспект инвестирования в образование, а также П. Бурдые и Дж. Коулмана, идеи которых содержат аспекты конвертирования человеческого капитала, в том числе через образование. В связи с этим социальный мир включает такие понятия как капитал и накопление. Под капиталом подразумевается труд, который накапливается в овеществленной и олицетворенной форме.

В трудах отечественных социологов (Ю.Р. Хайруллина, Р.Р. Гарипова, Э.Н. Габдуллина) раскрывается многообразие, как проблемных аспектов, так и исследовательских задач, которые ставит перед учеными непрерывное образование: решение социальных проблем общества, трансляция накопленного опыта, профессиональная социализация, функционирование в общественной системе, деятельность, направленная на приобретение знаний, навыков и профессиональных качеств и т.д.[1,2,3]

В целом, современные работы отечественных социологов, связанных с тематикой человеческого капитала, были систематизированы в следующие исследовательские направления: проблема повышения качества человеческого капитала посредством образования, приобретении профессиональных компетенций [4]; анализ роли отдельных ступеней системы непрерывного образования в формировании человеческого капитала; взаимосвязь образования и человеческого капитала через призму их влияние на экономическое развитие; вопросы управления человеческим капиталом через образование.

На эмпирическом уровне с участием авторов было проведено пилотажное социологическое исследование с целью выявления особенностей формирования человеческого капитала на отдельных ступенях системы непрерывного образования, в частности, в рамках вузовской социализации (2014-2015 гг). Объектом исследования выступили студенты одного из вузов г.Казани (n=100 чел.).

Особенности формирования человеческого капитала в период обучения в вузе тесно связаны с вопросами мотивации: учеба в вузе привлекательна для респондентов, в первую очередь, повышением своего образовательного уровня (21,4%) и рассматривается ими как определенный этап развития и самосовершенствования (21,4%); является ступенью для профессионального роста (21%).

Оценка качества полученных знаний является важными показателями результативности формирования человеческого капитала в процессе образования. Так, 58% респондентов считают, что подготовка выпускников в вузе скорее соответствует требованиям современного рынка труда, а 25% опрошенных студентов считают, что профессиональная подготовка в вузе полностью соответствует требованиям, предъявляемым к специалистам на рынке труда. В процессе обучения многие учащиеся стремятся к конвертации полученных знаний в экономический капитал, так как планируют совмещать учебу и работу (51%).

По-мнению большинства опрошенных, магистратура является достаточной ступенью образования 71%. Считают необходимым окончить только ступень бакалавриата 21 % опрошенных, в то время как 8 % затруднились с ответом.

Также было определено отношение к феномену непрерывного образования в структуре формирования человеческого капитала. Мнение

респондентов распределились в такой последовательности: 57 % высказались о необходимости модернизации человеческого капитала через ступень непрерывного образования (повышения квалификации), треть опрошенных (35 %) считают ее не столь значимой или отрицают ее полностью (8 %).

Таким образом, вклад образования в создание прибыли стремительно возрастает в современных социально-экономических условиях, когда внедрение в производство полученных от науки результатов принимает повсеместный характер, определяя тем самым ведущую роль человеческого капитала в социально-экономическом развитии, участие человеческих ресурсов в создании прибыли, их преобразования и значительную роль в условиях научно-технической революции, а также представляет собой совокупность знаний, умений и навыков, находящихся в непрерывном развитии.

Использованные источники:

1. Хайруллина Ю.Р. Человеческий капитал: теоретический и практический аспекты / Научные труды Центра перспективных экономических исследований. 2015. №9. С.84-89.
2. Габдуллина Э.Н. Непрерывное профессиональное образование как фактор подготовки конкурентоспособной личности // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота. 2012. №3(58). С.36-38.
3. Гарипова Р.Р., Хизбуллина Р.Р. Особенности формирования человеческого капитала в образовательной среде энергетического кластера // Вестник экономики, права и социологии. 2015. №2. С.196-200.
4. Хизбуллина Р.Р. Понятие профессиональной компетенции молодого специалиста: теоретико-методологический аспект // Казанская наука. 2009. №1. С.383-387.

*Цадыкович О.Б.
преподаватель*

*ГБПОУ НСО «Новосибирский речной колледж»
Россия, г. Новосибирск*

ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ФИЗИКА» СТУДЕНТАМ НОВОСИБИРСКОГО РЕЧНОГО КОЛЛЕДЖА

В статье рассматриваются проблемы обеспечения профессиональной направленности обучения физики на примере Новосибирского речного колледжа и представлены возможные пути решения.

Ключевые слова: физика, законы механики, вопросы современной физики

TEACHING'S PROBLEMS OF SUBJECT "PHYSICS" AT THE NOVOSIBIRSK RIVER COLLEGE

The article considers the problem of providing a professional orientation of physics education at the Novosibirsk River College and presents possible solutions.

Keywords: physics, the laws of mechanics, questions of modern physics

Увеличение готовности специалистов квалифицированно осуществлять профессиональную деятельность – главная цель Новосибирского речного колледжа как образовательного учреждения. Современный этап развития рыночной экономики предполагает овладение определенным объемом знаний, умением реализовывать полученные знания на практике. Причем к специалистам предъявляются жесткие требования сразу, без «раскачки» и помощи сторонних лиц внедриться в производственный процесс. Так, знания, полученные по специальности «повар судовой» должны быть адаптированы к сложной профессии речника, где ограничено количество лиц, участвующих в приготовлении пищи для всей команды и зачастую сразу с «порога» колледжа, специалист уходит в плавание. Специальность «Судоводитель – помощник механика маломерного судна» так же ориентирована на необходимость погружения в профессию сразу после прохождения практики на судне.

Анализ образовательного процесса свидетельствует, что зачастую студенты изучают предметы без мотивации к своей будущей специальности. Затрудняются представить, где может пригодиться тот объем знаний, который им необходимо осваивать. В связи с этим в учебном процессе при составлении учебных планов акцентируется внимание на определенных темах курса физики. А при изучении и освоении знаний так же акценты смещены в сторону профессиональных компетенций, что вполне закономерно.

Изучение студентами курса физики в Новосибирском речном колледже выявило определенные проблемы. Так, основная проблема связана с тем, что студенты не могут соотнести физические законы и их использование. Лабораторные работы, проводимые по механике, выявили, что студентам сложны для понимания законы Ньютона, лежащие в основе классической механики. Затруднение вызывает правильное написание уравнений движения механической системы с известными силовыми взаимодействиями. Понимание свойств тела сохранять скорость своего движения неизменной как по величине, так и по направлению, при отсутствии действия сил, теоретически постулируемой существованием инерциальных систем отсчета по закону инерции, при разъяснении исторической и современной формулировки, вызывает сложности, в части того, что по данному закону Ньютон опирался на существование абсолютной неподвижной системы отсчёта, то есть абсолютного пространства и времени, что отвергается представлениями современной физики. И, кроме того, требуются дополнительные разъяснения для студентов, что во вращающейся системе отсчёта закон инерции неверен, и именно поэтому классическая формулировка Ньютона была заменена постулатом существования инерциальных систем отсчета.

Закон движения, как второй закон Ньютона, вводит зависимость ускорения материальной точки от равнодействующих сил и массы

материальной точки. Формулировка эквивалентной формы второго закона с использованием понятия «импульс» вызывает не понимание у основной массы студентов.

Решение задач с использованием формул $\vec{a} = \frac{\vec{F}}{m}$, и $\frac{d\vec{p}}{dt} = \vec{F}$, вызывает затруднение. Особое удивление вызывает информация, что данный закон «работает» в классической механике при движении тел, с меньшими скоростями, чем скорость света. Решение задач по третьему закону, разъясняющему, что сила всегда есть результат *взаимодействия* тел, логически давать сразу с разъяснением закона сохранения импульса.

Второй проблемой является не понимание электромагнитного взаимодействия. Того, что и электрические, и магнитные силы - два различных проявления электромагнитной силы. Возникает необходимость подробного разъяснения исследований взаимодействия магнита и проводника с током, установления законов электромагнитной индукции при взаимодействии двух проводников, введении понятия электромагнитного поля, мыслей об электромагнитной природе света, которые осуществил М. Фарадей. Погружение в исторический экскурс физики об электромагнитном взаимодействии при оптических явлениях, об открытиях радиоволн и X-лучей дает студентам основание понять, что современная цивилизация основана на проявлениях электромагнитных взаимодействий.

Следующей проблемой можно назвать то, что студенты делают множество ошибок, когда необходимо произвести расчеты, по представленным формулам. Данные проблемы возникают не только по решению физических, но также и химических задач [1,с.66]. А ведь естественные дисциплины, в частности фундаментальная физика, немыслимы без математики. Соглашусь с мнением преподавателей, что при освоении тем необходимо делать акцент на задачи.

Для решения вышеназванных проблем деятельность преподавателя направлена на создание условий для развития студента. Осуществление учебно-познавательной деятельности по дисциплине физика обеспечено всеми необходимыми методическими средствами, такими как: таблицы, справочники, различная научная литература; дидактическими и демонстрационными средствами. Однако возможно использование активных методов обучения, выходящих за рамки учебных планов. Например, по специальностям «помощник механика» или «судоводитель» необходимо шире преподавать современную физику. Делать сравнительный анализ разделов физики, давать представления по квантовой механике и теории относительности. Так, в группе 120 (специальности «Эксплуатация судовых энергетических установок») были проведены занятия по основным современным моделям в теоретической физике. При анализе конкретных ситуаций, студенты узнали, что в атомной и ядерной физике гравитационные взаимодействия частиц пренебрежимо малы. В этой модели нет Солнца и

звезд, а присутствуют атомы, молекулы, ускорители и коллайдеры. При подготовке к занятию была использована активная форма работы – самостоятельная работа студентов (СРС). Были написаны рефераты по Стандартной модели элементарных частиц, которая позволила просто и наглядно понять многие закономерности макро- и космо- на основе закономерностей микромира. Широкое обсуждение получили нерешенные проблемы физики, связанные с темной энергией и др. Соглашусь с мнением исследователей Ляскина Г.Г., Колесовой Т.Л., Тропниковой Т.А. и др., что при освоении дисциплин СРС и НИРС играют существенную роль в активизации познавательной деятельности учащихся [2, 3].

Таким образом, основные проблемы курса физики связаны с отсутствием понимания студентами основных законов, управляющих миром, что необходимо во всех естественных науках. Решение проблемы предполагает дополнительные усилия преподавателя по активизации мыслительной деятельности студентов, связанные с углубленным разъяснением как фундаментальных законов природы (ньютоновского восприятия мира), так и вопросов современной физики (квантового мира).

Использованные источники:

1. Тропникова В.В. Проблемы организации самостоятельной работы студентов колледжа по дисциплине «Химия» // Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2015 г.: в 4 частях. Часть III. М.: ООО «АР-Консалт», 2015. -С. 62-63.
2. Колесова Т.Л., Ляскин Г.Г. Некоторые подходы к преподаванию дисциплины «Макроэкономика» // е-Журнал «Экономика и социум». 2015. №1(14) (январь-март). С. 270-274. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_1\(14\)%202015%201.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_1(14)%202015%201.pdf)
3. Тропникова Т.А., Колесова Т.Л. Научно-исследовательская работа как способ активизации познавательной деятельности студентов//е-Журнал «Экономика и социум». 2015. №1(14) (январь-март). С.374-378. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_1\(14\)%202015%201.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_1(14)%202015%201.pdf)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Антипов А.А., к.ю.н.

доцент

кафедра Политической экономики и политологии

МТУСИ

Россия, г. Москва

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация

В настоящее время современный мир позиционируется как мир открытого информационного общества. Современный период развития общества характеризуется сильным влиянием на него компьютерных технологий, которые проникают во все сферы человеческой деятельности, обеспечивают распространение информационных потоков в обществе, образуя глобальное информационное пространство. Неотъемлемой и важной частью этих процессов является компьютеризация и технологизация образования, чему и посвящена настоящая статья.

Ключевые слова: Информация, инновационные технологии, технические средства, образовательный процесс.

Одной из мировых тенденций в образовательном процессе является распространение электронных и мультимедийных обучающих средств. На данный момент инновационной технологией в обучении является применение современных информационных технологий.

Согласно Концепции федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 годы, утвержденной Распоряжением Правительства РФ № 163-р от 07 февраля 2011г.⁴⁸ стратегической целью государственной политики в области образования является повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина, посредством, в том числе, обеспечения инновационного характера базового образования.

Инновационные технологии позволяют раскрыть и увлечь студентов наукой, дать им хорошие знания, формируют умение и желание учиться, создают условия для усвоения в полном объеме знаний и умений.

Принимая во внимание огромное влияние современных информационных технологий на процесс образования, многие педагоги все

⁴⁸ СЗ РФ, 28.02.2011, N 9, ст. 1255

с большей готовностью включают их в свою методическую систему. Однако, процесс информатизации образования не может произойти мгновенно, согласно какой-либо реформе, он является постепенным и непрерывным.

Информатизация (по А. П. Ершову)⁴⁹ — это система следующих взаимосвязанных процессов:

информационного - обособление и представления всей социально значимой информации в форме, доступной для хранения, обработки и передачи электронными средствами;

познавательного - формирования и сохранения целостной информационной модели мира, позволяющей обществу осуществлять упреждающее динамическое регулирование своего развития на всех уровнях: от индивидуальной деятельности до функционирования общечеловеческих институтов;

материального — строительства глобальной инфраструктуры электронных средств хранения, обработки и передачи информации.

Информатизация современного общества повысило требования к уровню образовательной подготовки выпускников вузов. В традиционной схеме обучения, возникает много проблем, связанных с постоянно нарастающим потоком новой информации, усложнением знаний, отсутствием иллюстративного материала. В этих условиях акцент на интенсивную самостоятельную работу не дает положительных результатов.

В улучшении организации учебной работы и повышения ее качества большую помощь преподавателям оказывают аудиовизуальные средства обучения, к которым относится как сама аппаратура (проекторные экраны, видеопроекторы, жидкокристаллические дисплеи, графические планшеты, интерактивные электронные доски, диапроекторы, графопроекторы, эпипроекторы, кинопроекторы, телеприемники, магнитофоны, электропроигрыватели, электрофоны и пр.), так и специально созданные дидактические материалы и пособия: диафильмы, диапозитивные серии, грампластинки, магнитные записи, видеозаписи, кинофильмы, т. е. экранно-звуковые средства.

Подобные технические средства обучения обладают следующими возможностями: являются источником информации; усиливают интерес учащихся к учебе путем применения оригинальных, новых конструкций, технологий, машин, приборов; активизируют познавательную деятельность учащихся, способствуют сознательному усвоению материала, развитию мышления, пространственного воображения, наблюдательности; являются средством повторения, обобщения, систематизации и контроля знаний; иллюстрируют связь теории с практикой; экономят учебное время, энергию преподавателя и учащихся за счет уплотнения учебной информации и ускорения темпа.

Начиная с 60-х годов XX века ЮНЕСКО активно поддерживает

⁴⁹ Ершов А.П. Проблемы информатизации. - М., 2003.

медиаобразовательное движение во всем мире. По данным этой организации, когда человек слушает, он запоминает 15% речевой информации, когда смотрит – 25% видимой информации, когда видит и слушает – 65% получаемой информации.

Сокращение времени, затрачиваемого на усвоение учебного материала, идет за счет переложения на технику тех функций, которые она выполняет качественнее, чем преподаватель. Экспериментально доказано, что даже простой фильмоскоп экономит 25 минут двухчасового занятия, кодоскоп - до 30-40% времени, отведенного на объяснение нового материала, а на технических операциях по воспроизведению графиков, таблиц, формул экономится 15-20 учебного времени.

Основным способом повысить количество воспринимаемой информации является повышение наглядности. Возрастающая плотность информационного потока вынуждает максимально задействовать все каналы восприятия студентов. Следовательно, наибольшее внимание необходимо уделять зрительной составляющей теоретического курса, в противовес слуховой составляющей (голосу лектора), которая может иметь вторичное значение.

Принцип наглядности был значительно обогащен в трудах Г. Песталоцци, который считал, что органы чувств сами по себе доставляют нам беспорядочные сведения об окружающем мире. Обучение должно уничтожить беспорядочность в наблюдениях, разграничить предметы, а однородные и близкие снова соединить, то есть сформировать у учащихся понятия.

Наглядность, если подразумевать под ней все возможные варианты воздействия на органы чувств обучаемого, обоснована еще чешским мыслителем-гуманистом, философом, педагогом, писателем Я.А. Коменским, назвавшим ее «золотым правилом дидактики»⁵⁰ и требовавшим, чтобы все, что только можно, представлялось для восприятия чувствами.

Из психологии известно, что зрительные анализаторы обладают более высокой пропускной способностью, чем слуховые. Глаз способен воспринимать миллионы бит в секунду, ухо - только десятки тысяч. Информация, воспринятая зрительно, по данным психологических исследований, более осмысленна, лучше сохраняется в памяти. «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать», - гласит народная мудрость. Однако в процессе обучения основным источником информации продолжает оставаться речь педагога, воздействующая на слуховые анализаторы. Следовательно, необходимо расширять арсенал зрительных и зрительно-слуховых средств подачи информации. Для преподавателя совершенно необходимым условием того, чтобы информация была воспринята, является посыл к тем органам чувств, которые соответствуют особенностям

⁵⁰ Коменский Я. А., Локк Д., Руссо Ж. Педагогическое наследие / Сост.: В. М. Кларин, А. Н. Джуриная. М., 1988.

человеческого восприятия.

Русский физиолог И.П. Павлов открыл ориентировочный рефлекс, названный рефлексом «Что такое?»: если в поле зрения человека попадает какой-то объект, то человек непроизвольно начинает приглядываться, чтобы понять, что это такое. Даже услышав звук, человек пытается найти глазами его источник, что облегчает восприятие звуковой информации. Следовательно, наиболее высокое качество усвоения достигается при непосредственном сочетании слова преподавателя и предъявляемого студентам изображения в процессе обучения. Технические средства в обучении позволяют более полно использовать возможности зрительных и слуховых анализаторов обучаемых. Это оказывает влияние, прежде всего, на начальный этап процесса усвоения знаний - ощущение и восприятие. Сигналы, воспринимаемые через органы чувств, подвергаются логической обработке, попадают в сферу абстрактного мышления. В итоге чувственные образы включаются в суждения и умозаключения. Значит, более полное использование зрительных и слуховых анализаторов создает в этом случае основу для успешного протекания следующего этапа процесса познания - осмысления. Кроме того, при протекании процесса осмысления, применение наглядности оказывает влияние на формирование и усвоение понятий и умозаключений, установление причинно-следственных связей и т.д.

В педагогической системе К. Д. Ушинского использование наглядности в обучении органически связано с преподаванием родного языка. Ушинский считал, что лучшим средством добиться самостоятельности детей в процессе развития дара слова служит наглядность. Необходимо, чтобы предмет непосредственно воспринимался обучаемым и чтобы под руководством учителя «...ощущения дитяти превращались в понятия, из понятий составлялась мысль, и мысль облекалась в слово»⁵¹. В образовательном взаимодействии преподавателя и студента одной из актуальнейших проблем является привлечение и сохранение внимания на протяжении всей лекции. К.Д. Ушинский считал внимание чрезвычайно важным фактором, способствующим успешности обучения. Он указывал педагогу несколько средств сохранения внимания: усиление впечатления, прямое требование внимания, меры против рассеянности, занимательность преподавания. Три из четырех названных Ушинским средств присущи техническим средствам образования, которые обладают широким диапазоном выразительных, художественных и технических возможностей, позволяют легко усилить впечатление от излагаемого материала.

Смена кадров в фильме, слайдов и т.п., демонстрируемых с помощью технических средств образования, требует пристального внимания на лекции, т.к. все это, как правило, повторно не демонстрируется. Прослушивание фонозаписей развивает устойчивость внимания, слуховую память, воображение, формирует навыки наблюдения за словом, воспитывает

⁵¹ Ушинский К.Д. Избранные педагогические сочинения. — М.: Просвещение, 1968. — 558 с.

эстетический вкус. Непроизвольное внимание вызывает новизна, необычайность, динамичность объекта, контрастность изображения, т.е. та информация, которая воспроизводится с помощью технических средств образования.

Исследования, проводимые психологами, показали, что, работая с компьютером, студенты расширяют свои познания относительно изучаемого вопроса, у них появляется интерес к предмету, они более активно пользуются учебной и технической литературой. Средства графики, музыкальные фрагменты или музыкальный фон снимают напряжение, способствуют эстетическому воспитанию. Работа с компьютером развивает умение планировать свою деятельность, принимать ответственные решения. Компьютер все больше начинает играть роль коммуникационного устройства, открывающего новые педагогические возможности использования локальных и глобальных сетей.

Специфика новых информационных технологий заключается в том, что они представляют пользователям (преподавателям и студентам) громадные возможности - позволяет преподавателю сэкономить массу времени, которое он раньше затрачивал на меловые записи и рисунки на доске. Например, для работы заранее подготавливаются файлы, содержащие план изучаемой темы, необходимые даты, термины, схемы, вопросы. Изображение проецируется на экраны мониторов.

Слушает ли студент лекцию или читает, наблюдает ли за действиями экспериментатора во время практических занятий - прежде всего, включается в работу его ощущения и восприятие, и только затем - запоминание, установление ассоциаций, осмысление и т.д.

Таким образом, необходимость применения технических средств, которые в качестве аудиовизуальных средств могут воздействовать на различные органы чувств, несомненна. Использование технических средств отбора, передачи, преобразования и отображения информации позволяет выйти за рамки учебной аудитории, сделать видимым то, что невозможно увидеть невооруженным глазом, имитировать любые ситуации. Там где технические средства используются грамотно и систематически, они способствуют повышению эффективности и качества обучения.

Применение наглядности повышает интерес учащихся к изучаемому предмету, облегчает процесс получения знаний, способствует прочности усвоения материала, активному обучению и организации учебного процесса, способствует развитию у учащихся наблюдательности, умения анализировать, систематизировать и обобщать получаемую информацию и тем самым обеспечивает требуемый уровень мотивации и творческой активности. В конечном итоге это способствует повышению качества знаний учащихся. Однако, придавая наглядности в обучении большое значение, нельзя ее переоценивать и недооценивать другие принципы обучения. При перегрузке занятия наглядными пособиями можно отвлечь учащихся от

основной цели занятия, упустить общие закономерности изучаемых вопросов, не отделить главного от второстепенного.

Внедрение инновационных технологий в образовательный процесс должно быть качественно обоснованным и не повсеместно заменяющим, но дополняющим фактором в системе современного преподавания. Применение инновационных технологий в профессиональной подготовке будущих специалистов позволяет повысить качество обучения, развить творческие способности студентов, а также научить их самостоятельно мыслить и работать с учебным материалом, что способствует их дальнейшему непрерывному совершенствованию в течение всей жизни. Это способствует активному обучению и организации учебного процесса, чем обеспечивается необходимый уровень мотивации и творческой активности. Однако важно понимать, что эффект от использования интерактивных технологий во многом зависит от самого преподавателя, от того, как он применяет те или иные педагогические и технические приемы. При объяснении нового материала на лекции применяются как проверенные методы работы с обыкновенной доской, так и набор интерактивных и мультимедийных возможностей.

В современных условиях модернизации системы российского образования возрастают требования к культурному, нравственному и научному уровню преподавателя, его профессиональному педагогическому мастерству и творческим способностям. В связи с этим одним из важных критериев оценки профессионализма современного преподавателя вуза является его подготовка в области информатики и информационных технологий – информационная культура преподавателя.

Использованные источники:

1. Проблемы обучения естественнонаучным дисциплинам с использованием информационных технологий в высшей школе / М. С. Волошина, Н. В. Котова // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.2. — С. 76-78.
2. Использование информационных технологий при обучении в системе образования вуза / М. С. Шапиева // Молодой ученый. — 2014. — №5. — С. 572-574.
3. Подготовка преподавателей технических дисциплин в соответствии с международными требованиями / В. Приходько, А. Соловьев. // Высшее образование в России – 2008 – №10. – С. 43–49.

*Антипов А.А., к.ю.н.
доцент
кафедра Политической экономики и политологии
МТУСИ
Россия, г. Москва*

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕПОДАВАНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Аннотация. В данной статье рассматривается одна из актуальнейших проблем в сфере образования – роль гуманитарных наук и повышение их качества в техническом вузе. По сей день в нашей стране присутствует резкое разделение, противопоставление технической и гуманитарной сферы образования. Образовательная система поделена на два почти невзаимодействующие сегмента - технический и гуманитарный. Эту давнюю проблему всесоюзного, а затем российского образования не удастся решить до сих пор. С учетом интеграции государств встает задача сохранения, развития и передачи духовных ценностей создаваемых веками, культуры, подготовки студентов к профессиональному, культурному, личностному общению с представителями стран с иными социальными традициями, общественным устройством, языковой и общей культурой студентов, обучающихся в том числе в технических вузах.

Ключевые слова: гуманитаризация технического образования, преподавание высшее образование

Педагоги всех специальностей, в период перестройки сошлись в оценке страшных экономических и социальных последствий недостатка гуманитарного образования. Многие считают гуманитаризацию образования панацеей, справедливо отмечая, что Царскосельский лицей давал гуманитарное образование, и именно из него вышли талантливые поэты, писатели, ученые, политики, высшие государственные чиновники.

В определенный период времени человек, провозглашавшийся как высшая цель, на самом деле был просто работником, частью трудового ресурса. В настоящий момент никаких изменений не последовало.

Под гуманизацией высшего образования понимается то, что человек есть то главное в системе образования что находится в ее центре, где главной целью является развитие и становление человеческой личности, ее творческого потенциала, ее самореализации.

При обучении инженеров гуманитарная подготовка должна затрагивать сущность их творческой деятельности не только в технической, но и в социальной, культурной, экономической и других сферах.

Такие известные представители точных наук, а также крупнейшие представители конструкторской мысли как В. И. Вернадский, С. В. Ильюшин, А. Н. Туполев, К. Э. Циолковский видели в гуманитаризации науки способ

увеличения кругозора, обогащения мысли.

Ректор МФТИ Н. В. Карлов в одном из своих интервью отмечал: «Наши студенты выходят из стен вуза, получив глубочайшую подготовку в области естественных и технических наук: они умеют строить самые сложные модели. Но жизнь всегда неизмеримо сложнее! И если в обществе естественно-научные знания опережают гуманитарные, если гуманитарной подготовки у «технаря» нет вообще, возможны самые печальные последствия. Интеллектуал, приученный к постоянному анализу, но не имеющий гуманитарной базы, неизбежно будет проецировать свое технократическое миропонимание на социальное, строить упрощенные модели. Гуманитаризация образования – это ступень в гуманизации общества. Вот почему так важно в техническом вузе вводить и расширять гуманитарную подготовку...»⁵².

Рассуждая о гуманитаризации высшего технического образования, необходимо иметь в виду, что инженерному образованию в XXI в. необходимо учитывать новые отношения инженерной деятельности с человеком и обществом, с окружающей средой, таким образом деятельность инженера должна быть гуманистичной, произойдет сближение живого и неживого, биологии и техники, духовного и материального. И без серьезной гуманитарной подготовки инженеру в будущем не обойтись.

Осознавая необходимость в преподавании гуманитарных предметов, прежде всего, нужно предположить о том, какой вклад эти дисциплины привнесут в культурное и нравственное развитие студентов, в творческий потенциал.

«Переход к рыночной экономике, которая должна быть социально ориентированной, и связанные с этим новые для нашей страны акценты в сфере подготовки специалистов требуют, чтобы выпускники имели не только высокий профессиональный уровень и умели создавать современную технику и технологию, но и в новых экономических условиях умели руководить людьми, управлять процессами в интересах общества и быть свободными от технократического мышления. Они должны быть культурными во внешнем поведении и общении, иметь чувство достоинства, общественного долга и личной ответственности за свое дело»⁵³.

Длительное общение с техникой оцифровывает память человека делая ее одномерной, из нее уходит нравственная составляющая, а правила общения с техникой переносятся на общение с человеком, благодаря чему человек может утратить способность к творчеству.

Улучшение гуманитарной подготовки ведет к повышению производительности труда на промышленных предприятиях на 25-60%.

⁵² Т. Бровченко. Три вопроса и все важные // Знамя труда № 28, 2011.

⁵³ Вильчинская Л.З. Новые акценты преподавания гуманитарных наук в техническом вузе. Круглый стол «Проблемы и перспективы социогуманитарной подготовки современного инженера» Материалы международной научно-технической конференции ААИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров», посвященной 145-летию МГТУ «МАМИ». С. 431

Руководители предприятий нередко реализуют свои способности на 30-70%, и чем ниже их гуманитарная подготовка, тем ниже их деловой потенциал. Большую потребность испытывает современное производство в руководителях технического профиля с углубленной правовой подготовкой.

Необходимо помнить, что именно из гуманитарного знания возникли все другие знания.

В настоящее время самым опасным для российского общества является не экономический и социальный кризисы, сотрясающие мировое сообщество, а духовная темнота, чувство бессмысленности, пустоты, бесперспективности, охватившее большую часть общества.

Процесс гуманизации высшего технического образования в начале пути. В некоторых вузах вводятся курсы по изучению определенных исторических этапов развития искусства. Но простого введения дисциплин недостаточно, необходимо пробудить интерес к гуманитарному знанию, студент должен убедиться в его полезности

Опыт обучения в высшем учебном заведении показывает, что отказ от лекции снижает научный уровень подготовки обучающихся, нарушает системность и равномерность их работы в течение семестра, но лекцию можно видоизменить.

«Лекционные занятия проходили в форме полилога в виде учебной дискуссии. Данный метод был выбран нами потому, что дискуссия позволяет максимально активизировать мыслительную деятельность студентов, вызвать интерес к науке, возбудить познавательную активность, а это помогает глубже усвоить изучаемый предмет. Организуя дискуссию, преподаватель должен помочь студенту построить свой ответ на основе рассуждений, а не воспоминаний. Студенты приходят на занятие после определённой подготовки по заданным ранее вопросам, и у каждого из них по одним и тем же вопросам обязательно будет своё собственное мнение. Откровенное публичное высказывание оригинальной мысли, отличающейся от сказанного другими участниками дискуссии, может потребовать от студента смелости, основанной на уверенности в том, что его поймут, не поднимут на смех, чего многие опасаются и поэтому стесняются открыто выступать.»⁵⁴.

Важнейшим направлением по гуманитарному образованию является получение дополнительного гуманитарного образования в техническом вузе. В процессе обучения это будет например, инженер, с углубленной специализацией в сфере психологии, инженер-социолог и др.

Каждому высшему техническому учебному заведению, желающим стать университетом мирового масштаба, необходимо развивать и повышать свою гуманитарную образовательную среду, поскольку в реалиях современного мира это необходимое условие достижения высоких показателей развития.

⁵⁴ С. С. Ермолаева // Проблемы и перспективы развития образования: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.). Т. II / Под общ. ред. Г. Д. Ахметовой. — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 68

Использованные источники:

1. Л.З. Вильчинская Новые акценты преподавания гуманитарных наук в техническом вузе. Круглый стол «Проблемы и перспективы социогуманитарной подготовки современного инженера» Материалы международной научно-технической конференции ААИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров», посвященной 145-летию МГТУ «МАМИ» М.: МГТУ «МАМИ», 2010.
2. Т. Бровченко. Три вопроса и все важные // Знамя труда № 28, 2011.
3. С. С. Ермолаева // Проблемы и перспективы развития образования: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.). Т. II / Под общ. ред. Г. Д. Ахметовой. — Пермь: Меркурий, 2011.
4. С.С. Ермолаева Модель педагогического проектирования качества организации обучения в вузе. // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. Кострома. №1. 2010.

Апурина В.Н.

ст. преподаватель

Казанский инновационный университет

имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)

Татарстан, г. Набережные Челны

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВСТРОЕННОГО ЯЗЫКА ПРОГРАММИРОВАНИЯ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3» В ДИПЛОМНОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ

Развитие жизнедеятельности в любой организации, направлено на достижение получения прибыли, путем достижения максимальных результатов. Современный подход к развитию бизнеса осуществляется за счет автоматизации бизнес-процессов с целью выпустить продукт или оказать услугу как можно лучшего качества.

В настоящее время в практику ведения бизнеса вошли различные системы автоматизации. С их помощью осуществляется контроль деятельности всей организации, отслеживание выполнения всех бизнес-процессов, управление взаимоотношений с клиентами, партнерами, банками, органами федеральной налоговой службы.

Программные продукты фирмы 1С являются реальными помощниками в управлении современным предприятием. Они автоматизируют одновременное ведение бухгалтерского и налогового учета, осуществляет подготовку отчетов для сдачи в ИФНС, ПФР, ФСС, формирует статистическую отчетность по запросам пользователей. Разработаны программные конфигурации, осуществляющие финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия, расчет заработной платы и многие другие.

Фирма 1С производит выпуск типовых конфигураций, которые необходимые для решения распространенных задач управления

коммерческих, некоммерческих и бюджетных организаций. Типовые конфигурации ежемесячно обновляются, учитывая изменения в области действующего законодательства и изменения учета специфики задач различных отраслей и организаций разнообразных видов деятельности. [3]

Учитывая спрос на использование программных продуктов 1С, их изучение должно быть в высших учебных заведениях проработано с ориентацией на конкретное применение. Учебный процесс может поддерживать две части технологий: первая часть технологии лекционные и практические занятия, другие технологии способны эффективно поддержать разработку новых задач. Особую значимость информационные технологии приобретают при самостоятельной работе студентов. На основе базовых знаний встроенного языка программирования «1С: Предприятие» разрабатываются прикладные информационные технологии по областям применения, позволяющие получать конкретные продукты соответствующего назначения в виде решения конкретных задач. Это используется в учебном процессе при изучении курса «Бухгалтерские информационные системы» направления подготовки «Прикладная информатика». Учебный план предусматривает изучение дисциплины «Бухгалтерские информационные системы» в объеме 28 часов лекционных, 44 часов практических занятий и 28 часов курсового проектирования на дневном отделении.

Основной целью курса является обучение не только навыкам в области функционирования и использования типовой конфигураций «1С: Предприятие 8.3», а также и технологии построения компьютерной обработки учетной информации, знакомство со средствами проектирования, разработки и получения результатной информации.

Лекционные занятия по курсу поделены на две части. В первой рассматриваются вопросы, касающиеся общей характеристики бухгалтерских информационных систем: особенности компьютерной обработки данных, задачи и функции таких систем, требования, предъявляемые к компьютерным системам бухгалтерского учета, характеристикам программ автоматизации. Занятия построены на выполнении сквозного задания, выполнение которого позволяет создать почти полную картину деятельности предприятия по многим областям учета. Для решения поставленной задачи студенту предлагается настроить план счетов, согласно учетной политике предприятия; организовать соответствующие справочники; заполнить типовые документы с учетом особенностей каждого раздела. Каждый студент вводит в программу данные типичного предприятия, производит работу для начала ведения учета и выполняет учетные и аналитические процедуры, формирует отчетность за выбранный период. Задание включает большой объем стандартных, часто встречающихся операций, и некоторое количество нетипичных ситуаций. Это позволяет закрепить навыки по ведению учета, автоматизации работы, а

также дает возможность творчески подойти к решению возникающих проблем. В качестве стандартных использованы операции по кассе, расчетному счету, начислению и выплате заработной платы, приобретению и отпуску материальных ценностей, производству и продаже продукции. Знание основ работы «1С: Предприятие 8.3» полезно специалистам, которые в дальнейшем будут использовать готовые (типовые) решения. [4]

Во второй части курса изучается процесс разработки в среде «1С: Предприятие», а именно рассматриваются структура конфигурации, принципы функционирования системы, встроенный язык программирования «1С: Предприятие». Студенты изучают администрирование и настройку пользовательских интерфейсов, осваивают принципы использования Синтаксис-Помощника. В ходе курса, помимо изучения основных объектов метаданных и возможностей их создания, рассматриваются вопросы обеспечения удобств в интерфейсах, как, например, организация многостраничных форм элементов справочников, журналов документов, расширение функций с помощью внешних обработок, например, для загрузки данных в справочник из текстового файла.

Изучение возможностей конфигурирования позволит студентам в своей будущей деятельности, во-первых, оценивать трудоемкость и временные затраты на реализацию поставленных задач, а также способствовать настройке удобного интерфейса конфигурации и расширению ее функциональности.

Для практического усвоения навыков программирования в среде «1С: Предприятие» по дисциплине «Бухгалтерские информационные системы» выполняется курсовой проект. Структура курсового проекта предусматривает практическую разработку задачи для конкретного предприятия. Встроенный язык является предметно ориентированным и его изучение может дать основные навыки работы с программными объектами и в дальнейшем использовать в дипломном проектировании для разработки специализированных задач по запросу конкретных предприятий.

Дипломное проектирование завершает процесс обучения студентов в высшем учебном заведении. Являясь логическим завершением процесса обучения, дипломное проектирование требует от студента творческого применения всего объема теоретических знаний и практических навыков, приобретенных студентом за годы учебы. Дипломное проектирование является заключительным этапом исследований, которые студент вел во время учебно-исследовательской работы (УИР) и преддипломной практики.

Выпускник высшего учебного заведения должен не просто обладать компьютерной грамотностью, он должен, прежде всего, уметь решать стоящие перед ним профессиональные задачи, эффективно используя компьютерные технологии.

Использованные источники:

1. 1С: Предприятие 8.3. Описание встроенного языка.

2. Радченко М.Г. 1С: Предприятие 8.2. Практическое пособие разработчика. Москва, 1С-Паблишинг, 2009
3. Center-comptech.ru – 1С: Франчайзинг «Центр КТ»
4. Варфоломеева Е.В. Использование информационных технологий в процессе подготовки специалистов с высшим образованием

Байчурин Ф. А.
магистрант
Донской государственной технической университет
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
ДГТУ
филиал в г. Шахты
Россия, г. Шахты

ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ИСПОЛЬЗУЮЩИХСЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Статья посвящена обзору информационных систем в отрасли управления персоналом. Информационные системы, которые указаны в статье, являются наиболее популярными в России. В данной статье описывается структура информационных систем, основные преимущества и недостатки. Показано, что информационные системы играют большую роль в сфере управления персоналом.

Ключевые слова: *информационные системы, управление персоналом, сотрудники, предприятие, технологии, стоимость.*

Управление персоналом — это совокупность логически связанных действий, направленных на оптимизацию трудовых ресурсов предприятия (персонала) в аспекте их деятельности, качественных и количественных характеристик, с целью рационального достижения поставленных перед организацией целей. Основные задачи, которые решает система управления персоналом: 1) планирование потребности в квалифицированных сотрудниках; 2) составление штатного расписания и подготовка должностных инструкций; 3) подбор персонала и формирование коллектива сотрудников; 4) анализ качества работы и контроль; 5) разработка программ профессиональной подготовки и повышения квалификации; 6) аттестация сотрудников: критерии, методики, оценки; 7) мотивация: заработная плата, премии, продвижение по службе[1]. Для того чтобы наиболее эффективно выполнять перечисленный список задач, в рамках предприятия разрабатывается информационная система (ИС). Информационная система — это программно-аппаратный комплекс, предназначенный для автоматизированного сбора, хранения, обработки и выдачи информации [2].

Роль информационных технологий и функционирующих на их основе информационных систем для поддержки экономического развития в современном мире сложно переоценить. На сегодняшний день

информационные технологии применяются практически во всех отраслях: в образовании; в экономике; в строительстве; в медицине; в менеджменте; в юридической деятельности; в бухгалтерском учёте; в горном деле; в логистике. Так, за 2004-2014 гг. организации в России значительно повысили интенсивность использования информационных технологий, так, что по ряду направлений данный отраслевой рынок можно считать насыщенным. Но, при этом, зависимость конкурентоспособности организаций от эффективности использования качественных информационных технологий продолжает расти [3].

Современные технологии дают возможность управленческому персоналу получить доступ ко всем функциям системы данных по кадровым ресурсам предприятия, что повышает уровень и скорость принятия решений, а также автоматизирует процессы в управлении предприятием, позволяя сконцентрироваться на стратегических задачах. В настоящее время наибольший интерес вызван к информационным системам, обеспечивающим процесс управления персоналом. Это системы позволяющие автоматизировать бизнес-процессы. Среди наиболее популярных из них можно выделить «1С Зарплата/Управление персоналом 8.3», Робертсон и БлумсКорпорейшн «RB HR & Payroll -Управление кадрами и зарплата», «БОСС-Кадровик» – Корпорации АйТи и «Парус-Персонал» компании Парус.

Информационная система «1С Зарплата/Управление персоналом 8.3» позволяет вести эффективную кадровую политику, своевременно получая все данные для принятия управленческих решений. Система обладает простым и понятным интерфейсом. «1С Зарплата/Управление персоналом 8.3» работает в двух режимах: «1С Предприятие» и «Конфигуратор». Режим «1С Предприятие» является основным, он служит для работы пользовательской системы. Здесь пользователь вносит данные, обрабатывает их и получает итоговые результаты. Режим «Конфигуратор» используется разработчиками и администраторами информационных баз. Этот режим предоставляет инструменты, необходимые для модификации существующей конфигурации или создания новой [4]. Среди плюсов системы можно отметить: 1) необходимый набор функций для ведения и управления данными о большом количестве сотрудников; 2) возможность быстрого и удобного оформления справок, документов и отчетов; 3) платформа работает практически на всех операционных системах. Минусом системы является ограничения по стабильности и производительности при обработке больших объемов информации. Стоимость базовой версии данной информационной системы на 2015 год составляет четыре тысячи триста рублей.

Программа «RB HR & Payroll -Управление кадрами и зарплата» созданная компанией Робертсон и БлумсКорпорейшн, используется на крупных и средних предприятиях. Плюсы программного продукта : 1) работа со штатным расписанием; 2) учет рабочего времени и документооборота персонала; 3) управление бюджетами подразделений по зарплате, найму,

обучению персонала и др.;4) работа на различных платформах, операционных систем и СУБД;5) открытый доступ к данным при совершенной защите информации. Главным преимуществом данного программного продукта является скорость адаптации под изменения российского законодательства. Недостатком программного продукта является отсутствие возможности поддержки кадрового резерва, и функции мотивации. Стоимость программного продукта на 2015 год составляет триста сорок тысяч рублей.

Автоматизированная система «БОСС-Кадровик», корпорации АйТи, позволяет оптимизировать процессы управления персоналом в крупных организациях и средних компаниях. Данная система предоставляет своим пользователям единое информационное пространство. В зависимости от служебных полномочий и решаемых задач, каждый сотрудник имеет свои права доступа к данным и справочникам. Преимущества программного продукта «БОСС – Кадровик»: 1) ведение оперативного учета движения кадров; 2) ведение административного документооборота по персоналу и учету труда, аттестации и определению потребностей работников; 3) набор персонала на вакантные должности; 4) ведение архивов без ограничения срока давности. Недостатками системы управления персоналом являются высокие требования к аппаратному обеспечению. Стоимость «Express» версии на 2015 год составляет девять тысяч четыреста пятьдесят рублей.

«Парус-Персонал» компании Парус - это система управления персоналом предназначена для комплексной автоматизации отдела кадров. Преимущества системы: 1) организация труда и учета кадров; 2) управление развитием персонала; 3) управление режимом формирования графиков работ; 4) ведение табеля рабочего времени. Минусом программного продукта является высокая стоимость. Стоимость программного продукта зависит от количества рабочих мест. В среднем основное рабочее место на 2015 год стоит восемь тысяч рублей.

В таблице 1 представлен анализ информационных систем по нескольким критериям.

Табл. 1 Анализ информационных систем

Наименование	1С Зарплата/Управление персоналом 8.3	RB HR & Payroll Personnel Name ministration and salary	БОСС-Кадровик	Парус-Персонал
Место эксплуатации	в средних и крупных предприятиях и организациях.	в крупных предприятиях и организациях.	в средних и крупных предприятиях и организациях.	в крупных предприятиях и организациях.

Основные функциональные возможности	-необходимый набор функций для ведения и управления данными о большом количестве сотрудников; -возможность быстрого и удобного оформления справок, документов и отчетов; -универсальные средства работы с печатными формами документов с возможностью отправки документа по электронной почте; -установка даты запрета изменения данных;	-работа со штатным расписанием; -учет рабочего времени и документооборота персонала; -управление бюджетами подразделений по зарплате, найму, обучению персонала и др.;	-ведение оперативного учета движения кадров; -ведение административного документооборота по персоналу и учету труда, аттестации и определению потребностей работников; -ведение архивов без ограничения срока давности;	- организация труда и учета кадров; -управление режимом формирования графиков работ; -ведение табеля рабочего времени;
Внедрение	Поэтапное или как коробочный вариант. От 1 до 6-ти месяцев.	Поэтапное или как коробочный вариант. От 1 до 6-ти месяцев.	Поэтапное или как коробочный вариант. От 1 до 6-ти месяцев.	Поэтапное или как коробочный вариант. От 1 до 6-ти месяцев.
Стоимость	Стоимость базовой версии 4300 руб.	340000 руб.	Стоимость базовой версии 9450 руб.	В среднем основное рабочее место составляет 8000 руб.

На основании анализа информационных систем можно сделать вывод. При выборе программного продукта заказчик должен учитывать финансовые возможности компании, существующие требования законодательства, квалификацию персонала компании.

В заключении данной статьи подведем некоторые итоги. Статья содержит информацию об наиболее популярных информационных системах использующихся в сфере управления персоналом. Описана структура

информационных систем, выявлены основные преимущества и недостатки. Задачи, поставленные перед руководителями, которые отвечают за персонал компании, играют большую роль при выборе информационных систем. Независимо от выбора информационных систем, они помогут оптимизировать структуру управления персоналом и повлиять на финансовую прибыль компании.

Использованные источники:

1. Пелих А.С., Чумаков А.А. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. – Ростов – на – Дону.:МарТ, 2003.– 384 с.
2. Антонов В. Н. Информационные технологии управления: учебное пособие. – Санкт – Петербург .:СПбГУЭФ, 2008 – 113 с.
3. Васенев С.Л. Развитие ИТ-организаций малых городов, проблемы организации производства и управления / С.Л. Васенев, Д.А. Акатьев, А.И. Абрамова // Инженерный вестник Дона. – 2015. – Т.34. - №1-2. – 23 с.
4. Радченко М. Г., Хрусталева Е.Ю.1С Предприятие 8.2 Практическое пособие разработчика: учебное пособие. – М.:1С–Паблицинг,2013. – 964 с.

Бакач М.В.

студент 4го курса

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

Россия, г. Кемерово

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Описание некоторых аспектов интернет-маркетинга, его инструментов и особенностей. Преимущества и недостатки инструментов интернет-маркетинга.

Ключевые слова

Интернет, маркетинг, реклама, медиамаркетинг, интернет-маркетинг.

В современных условиях роста курса валют снижение затрат компании интернет-маркетинг позволяет снизить бюджет на продвижение и эффективнее его использовать. В период кризиса все большее число потребителей проводит время в социальных сетях из-за снижения средств на традиционные оффлайн развлечения, такие как досуг, общественное питание и т.д.

Так, например, Рынок интернет-рекламы в России вырос до 81,4 млрд. рублей, что на 20% выше, чем в 2013 году. Драйверами стали контекстная и видеореклама, а банерная показала отрицательную динамику. Среднегодовой темп роста в период с 2012 по 2015 составил 16, 5%.

Интернет оказал и продолжает оказывать сильное влияние на формирование и развитие мирового информационного сообщества. Как

социальное явление Интернет - глобальное средство коммуникаций, обеспечивающее обмен информацией и доступ к онлайн-услугам без территориальных и национальных границ. Это эффективный инструмент исследований, развития торговли и бизнеса, воздействия на аудиторию.

Интернет-маркетинг — это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение. Основная цель — получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта и иных он-лайн площадок.

Основными инструментами интернет-маркетинга являются следующие:

Поисковая оптимизация (SEO) — SearchEnginesOptimization, оптимизация сайта под поисковые системы. Результат поисковой оптимизации — продвижение сайта в ТОП10 поисковой выдачи по определенным ключевым фразам.

Преимуществами поисковой оптимизации являются высокая кликабельность, небольшие бюджеты, минимизация негативного рекламного эффекта, высокая конверсия — большая вероятность, что посетитель станет клиентом. Недостатков у данного метода не так уж много, но они оправдывают эффект, — достаточно большой срок достижения результата, необходимость внесения изменений в структуру и содержимое сайта, зависимость от алгоритмов поисковых систем, от стабильности хостинга.

Контекстная реклама (контекст) — контекстно-зависимые рекламные текстовые объявления или баннеры, отображаемые под строкой поиска либо в правой колонке от выдачи поисковой системы по запросам пользователей.

Преимущества контекста — обращение напрямую к целевой аудитории, мгновенная видимость в поисковой выдаче, нет обязательного условия оптимизации сайта под поисковые системы, есть возможности управления рекламной кампанией и бюджета — бюджет определяет сам клиент. Однако есть и недостатки - низкая кликабельность рекламных объявлений (зависит от тематики сайта), есть присутствие эффекта рекламы и навязчивости, нет фиксированной стоимости показа объявлений — действует аукционная система, бюджет гораздо выше, чем в поисковой оптимизации.

Медийная реклама — рекламные сообщения в виде статичных либо анимированных картинок (gif- или flash-баннеров), расположенных на страницах различных сайтов — крупных порталов или сайтов СМИ и т. п. для имиджевого продвижения товаров, услуг компании или раскрутки бренда.

Преимущества медийной рекламы — такая реклама способна воздействовать на эмоции, подсознательные мотивы человека. Медийные баннеры хорошо запоминаются — даже если пользователь не кликнул на баннер, а также позволяет охватывать массово большую аудиторию — в зависимости от посещаемости портала, где размещен баннер. Главное преимущество медийной рекламы — это единственный эффективный инструмент, позволяющий формировать спрос на услуги или продукты —

новые, оригинальные, инновационные. Недостатками же этого вида рекламы являются – огромные бюджеты и низкая конвертация посетителей в клиентов.

SMO (SocialMediaOptimization), SMM (SocialMediaMarketing) — продвижение в социальных сетях (в блогах, форумах и пр.). Основная идея SMO – внести такие изменения в структуру и содержимое сайта, чтобы на него больше ссылались, цитировали в соцсетях, в блогах и на форумах. Если SMO — это внутренняя оптимизация сайта для различных видов соцсетей, то SMM – это собственно продвижение сайта, товара, услуги и т. п. в соцсетях. Самое сложное тут – это SMM, продвижение должно быть настолько профессиональным, чтобы не воспринималось как спам, но все-таки давало необходимый эффект. Любые социальные сети зачастую препятствуют действиям, направленным на применение их в качестве рекламной площадки. При использовании данного вида продвижения нужно очень серьезно позаботиться о контенте сайта, чтобы он был интересен для посетителей и вызывал желание читать больше, а также проявлять более активные действия – задавать вопросы, голосовать, заполнять анкеты и т. п.

Вирусный маркетинг — это комплекс действий в рекламной кампании, когда люди, на которых ориентирована реклама, становятся одновременно и передатчиками этой рекламы – среди друзей, знакомых, либо размещая информацию в своем блоге или на форумах. Причем общество воспринимает это как развлечение, а не как рекламу. Преимущества – быстрота создания и легкость размещения, ведь, к примеру, ролик можно разместить на сайте видеохостинга совершенно бесплатно. А также такой вид рекламы вызывает большую степень доверия потенциальных потребителей к рекламируемому таким способом товару или услуге. Недостатки такого вида рекламы – временный эффект, а также невозможность контроля над формированием мнения о рекламируемом товаре или услуге. Неверно сформированное мнение пользователей может оказать эффект совершенно противоположный ожидаемому.

Рассылки – письма, пересылаемые с помощью электронной почты, имеющие явно рекламный характер. Преимущества – возможность отбора целевой аудитории по характеру деятельности, по географическому положению, и другим параметрам. Недостаток – навязчивость, а также большая вероятность попадания под спам-фильтры почтовых систем.

Нельзя сказать, какой из инструментов интернет-маркетинга наиболее эффективный. Все зависит от целей продвижения и бюджета рекламной кампании. К примеру, если в компании проходит краткосрочная рекламная акция, то эффективнее будет использовать контекстную или медийную рекламу. А если нужно прочно закрепить позиции сайта в интернете, улучшить имидж компании, развить узнаваемость бренда, но при небольшом бюджете, то более уместно будет спланировать рекламу на более долгосрочную перспективу и инструменты уже будут другие – поисковая оптимизация сайта, продвижение сайта в соцсетях.

Интернет-маркетинг в первую очередь предоставляет потребителю возможность получить информацию о товарах. Любой потенциальный потребитель может, используя интернет, получить информацию о товаре, а также купить его. Хотя, если там не будет информации об одном товаре, или он её не найдёт, то, скорее всего он приобретёт другой товар у конкурента.

Применение методов интернет-маркетинга нацелено на экономию средств (на заработной плате сотрудников отделов продаж и на рекламе), а также на расширение деятельности компаний (переход с локального рынка на национальный и международный рынок). При этом как крупные компании, так и малые, имеют более уравновешенные шансы в борьбе за рынок. В отличие от традиционных рекламных медиа (печатных, радио и телевидения), вход на рынок через интернет является не слишком затратным. Важным моментом является то, что в отличие от традиционных маркетинговых методов продвижения, интернет-маркетинг даёт чёткую статистическую картину эффективности маркетинговой кампании, в первую очередь из-за наличия многочисленных приложений, позволяющих предоставить полную информацию о всей статистике в ходе интернет-компании. Но стоит отметить, что немногие заказчики информированы о такой возможности реально отслеживать эффективность интернет-маркетинга и использовать эти данные для дальнейшей оптимизации.

В сравнении с другими видами медиамаркетинга (печатными, радио и телевидением), интернет-маркетинг растёт очень быстро. Он завоёвывает все большую популярность не только у бизнеса, но и обычных пользователей, которые хотят продвинуть свой эффективный веб-сайт или блог и заработать на нём. Тем не менее, в развитых странах, затраты на интернет-маркетинг и рекламу составляют около 5 % от общих рекламных затрат. С точки зрения автора, если не вдаваться в классификацию преимуществ различных инструментов интернет-маркетинга в зависимости от вида деятельности заказчика, его размера, аудитории, целей и региона присутствия, так называемая сео оптимизация на сегодняшний момент уступает свое значение контекстной рекламе, большое значение приобретает смо и смм из-за возможностей, так называемой таргетированой рекламы и целевого воздействия на конкретного, персонализированного потребителя.

Например, Сбербанк России приобрёл контрольные пакеты в RuTarget – компании-разработчике рекламной платформы Segmento – и в разработчике системы лояльности и мобильных платежей – компании Platius. В обеих компаниях банку принадлежит более 50%. В компании RuTarget Сбербанк планирует увеличить долю до 100%. С помощью этих двух компаний Сбербанк создал мобильное приложение, позволяющее посетителям магазинов и ресторанов самостоятельно дистанционно расплачиваться в этих заведениях. По словам первого заместителя председателя правления Сбербанка Льва Хасиса, это приложение является дополнительной возможностью создания лояльности со стороны клиентов.

Таким образом, интернет-маркетинг на данный момент является одним из самых удобных, современных методов традиционного маркетинга, но акцент смещается от массового воздействия на целевое, рационально приближенное к потребителю воздействие.

Буйная Е.В.
доцент
кафедра «Прикладные информационные технологии»
Кузбасский Государственный Технический
Университет им. Т.Ф Горбачева
Подrezова Н.Е.
студент 4 курса
институт «Экономика и Управление»
Россия, г. Кемерово

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРАКТИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В статье рассматриваются краткое обобщение проблем и перспектив развития автоматизации информационных систем в нынешнее время на микроуровне.

Ключевые слова: Информационные системы,

Постановка проблемы в общем виде. Возможности информационных систем используются частично, что обусловлено: недостаточным вниманием к важности осуществления внутреннего контроля со стороны разработчиков программного обеспечения; неполной реализацией процедур контроля при интеграции подсистем автоматизированной информационной системы управления; трудоемкостью процедур, требующих ведения информационного фонда в полных объемах и разработки достаточно сложных алгоритмов.

Необходимость использования автоматизированных систем и информационных технологий для повышения эффективности осуществления внутреннего контроля на предприятии обусловлена следующими факторами:

- трудоемкостью контрольных процедур, которые требуют осуществления большого количества арифметических расчетов, различных видов анализа. Автоматизация внутреннего контроля повысит эффективность принятия решения и предоставит возможность проведения расчетов различной степени сложности, аналитических процедур с использованием статистических методов и методов моделирования.

- Значительными объемами информации предприятия, которые необходимо обработать, и на основе полученных результатов разработать рекомендации по предотвращению в будущем ошибок, злоупотреблений, несоответствий действующему законодательству.

- Требованиями к скорости проведения вычислений, проверок,

обеспечением их высокого качества.

- Спецификой и разнообразием объектов контроля. Каждый объект имеет разные источник возникновения, структуру, содержание, характерные особенности, что приводит к увеличению знаний о нем в циклах контроля и учета.

- Циклическостью технологического процесса внутреннего контроля. Хозяйственная деятельность предприятий осуществляется циклически. Соответственно процессы, связанные с ней, происходят систематически. Процесс контроля также не является исключением. Это позволяет стандартизировать и унифицировать методику его процедур и их автоматизировать.

- Необходимостью быстрого и полного выявления ошибок. При использовании средств автоматизированной обработки данных уменьшается влияние человеческого фактора на любой процесс. Система умышленно не сможет совершить ошибку, поэтому уменьшается вероятность их осуществления, облегчается процесс их обнаружения.

Автоматизированный управленческий учет (далее – АУЧ) может выступать объектом и инструментом внутреннего контроля. Если он является объектом, то происходит проверка правильности функционирования данной системы, соответствие ее нормам действующего законодательства. Если АУЧ является инструментом, то она используется для автоматизации типовых процедур, облегчения их осуществления, эффективной организации информационных потоков.

Информационные системы как носители алгоритмов предметной области самостоятельно не способны на финансовые и любые другие махинации. На входе в систему происходит контроль информации на соблюдение законодательства, на выходе – проверка выполнения планов, нормативов, внутри – контроль осуществляется в соответствии с математическими моделями и алгоритмами без вмешательства пользователей.

Перспективные направления применения АУЧ в процессе осуществления оперативного управления и внутреннего контроля на предприятиях автор видит в создании таких элементов:

А). Автоматизированное рабочее место (АРМ) контроллера и соответствующего программного обеспечения, совместимого или интегрированного в действующую АИС предприятия. Это предполагает наличие специальных программных, технических, информационных, организационных, математических, методических средств, предназначенных выполнять основные функции внутреннего контроля. Поэтому важно функциональное наполнение АИС контроля.

В). Система предварительного контроля с учетом информационной интеграции подсистем управления. Это будет эффективным в тех случаях, когда происходит предупреждение будущих нарушений и ошибок. То есть контроль осуществляется в начале процесса. Для этого целесообразно иметь

систему жестких ограничений, которые бы предотвращали осуществлению незаконных операций до начала их выполнения. С этой целью предлагается схема предварительного контроля, построенная на основе принципа распределения обязанностей между работниками, проявляется в осуществлении каждого этапа процесса на соответствующем автоматизированном рабочем месте. Предварительный контроль происходит автоматически и полуавтоматически с участием работника.

С). Экспертная система внутреннего контроля. Экспертную систему следует использовать для решения следующих задач, которые составляют ее функциональное обеспечение: оценки эффективности и целевого использования финансовых и материальных ресурсов; оценки соответствия ведения налогового и управленческого учета законодательным нормам; контроля сборки и исполнение бюджетов и обеспечения их законности, целесообразности, эффективности; анализа причин и обстоятельств, приведших к совершению нарушений, ошибок и злоупотреблений; выработка рекомендаций для предотвращения в дальнейшем нарушений, ошибок и злоупотреблений; прогнозирования и предотвращения принятия управленческих решений, которые могут иметь в будущем негативные последствия; анализа соответствия объектов контроля принятым управленческим решениям; контроля исполнения управленческих решений, исследование их влияния на объекты внутреннего контроля; выработки решений по результатам контроля по модернизации и совершенствованию методик, используемых в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Д). Алгоритмы автоматизированного осуществления тематического контроля в зависимости от объектов проверки. Важной задачей внутреннего контроля является проверка правильности формирования бухгалтерской отчетности и ее анализа.

Таким образом, автоматизация внутреннего контроля является актуальной проблемой для субъектов хозяйствования, что обусловлено трудоемкостью процедур контроля и необходимостью обработки больших объемов информации. Отсутствие программного обеспечения, которое удовлетворяет потребности управленца, создает настоятельную необходимость разработки полнофункциональной автоматизированной информационной системы контроля. Перспективными направлениями автоматизации контроля является организация автоматизированного рабочего места контролера и системы предварительного контроля с учетом информационной интеграции подсистем управления в условиях функционирования АИС, разработка экспертной системы и алгоритмов автоматизированного осуществления тематического контроля.

Использованные источники:

1. Зырянова Т.В., Тарновская Ю.С. Интеграция автоматизированных систем управления бизнес-процессами компании как составляющая

унифицированного стандарта управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 35.

2. Тарновская Ю.С. Внедрение управленческого учета сопутствующего бизнеса на предприятии с использованием автоматизированных информационных систем // Управленческий учет. - 2015. - №3.

3. Карпов А. Постановка и автоматизация управленческого учета ; 2-е изд. - М. : Результат и качество, 2015. - 468 с.

*Гончарова С.М.
студент*

*Брянский гос. университет им. акад. И.Г. Петровского
филиал в г. Новозыбков*

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы информационной безопасности.

Summary: the article describes types of basic problem of information security.

Ключевые слова: информация, информационная безопасность.

Keywords: information, information security

По мере развития и усложнения средств, методов и форм автоматизации процессов обработки информации повышается зависимость общества от степени безопасности используемых им информационных технологий.

Доступность средств вычислительной техники, и, прежде всего персональных ЭВМ, привела к распространению компьютерной грамотности в широких слоях населения. Это, в свою очередь, вызвало многочисленные попытки вмешательства в работу государственных и коммерческих систем, как со злым умыслом, так и из чисто «спортивного интереса». Многие из этих попыток имели успех и нанесли значительный урон владельцам информации и вычислительных систем

Стремительное развитие информационных технологий открыло новые возможности для бизнеса, однако привело и к появлению новых угроз. Например, причинами большинства случайных потерь информации являются отказы в работе программно-аппаратных средств, а большинство атак на компьютерные системы основаны на найденных ошибках и недоработках в программном обеспечении. [1]

Современные методы накопления, обработки и передачи информации способствовали появлению угроз, связанных с возможностью потери, искажения и раскрытия данных, адресованных или принадлежащих конечным пользователям.

Безопасность информации - это способность системы ее обработки обеспечить в заданный промежуток времени возможность выполнения заданных требований по величине вероятности наступления событий, выражающихся в утечке, модификации или утрате данных, представляющих

ту или иную ценность для их владельца. При этом считается, что причиной этих событий могут быть случайные воздействия либо воздействия в результате преднамеренного несанкционированного доступа человека-нарушителя.[2]

Под угрозой безопасности понимается возможная опасность (потенциальная или реально существующая) совершения какого-либо деяния (действия или бездействия), направленного против объекта защиты (информационных ресурсов), наносящего ущерб собственнику или пользователю, проявляющегося в опасности искажения, раскрытия или потери информации.

Реализация той или иной угрозы безопасности может преследовать следующие цели:

- нарушение конфиденциальности информации. Информация, хранимая и обрабатываемая в компьютерной сети организации (КСО), может иметь большую ценность для ее владельца. Ее использование другими лицами наносит значительный ущерб интересам владельца;

- нарушение целостности информации. Потеря целостности информации (полная или частичная, компрометация, дезинформация) - угроза близкая к ее раскрытию. Ценная информация может быть утрачена или обесценена путем ее несанкционированного удаления или модификации. Ущерб от таких действий может быть много больше, чем при нарушении конфиденциальности;

- нарушение (частичное или полное) работоспособности КСО (нарушение доступности). Вывод из строя или некорректное изменение режимов работы компонентов КСО, их модификация или подмена могут привести к получению неверных результатов, отказу КСО от потока информации или отказам при обслуживании. Отказ от потока информации означает непризнание одной из взаимодействующих сторон факта передачи или приема сообщений. Имея в виду, что такие сообщения могут содержать важные донесения, заказы, финансовые согласования и т.п., ущерб в этом случае может быть весьма значительным. [3]

Поэтому обеспечение информационной безопасности компьютерных систем и сетей является одним из ведущих направлений развития информационных технологий.

Для решения проблемы обеспечения информационной безопасности необходимо применение законодательных, организационных и программно-технических мер. Пренебрежение хотя бы одним из аспектов этой проблемы может привести к утрате или утечке информации, стоимость и роль которой в жизни современного общества приобретает все более важное значение.

Использованные источники:

1. Баранова Е.К Информационная безопасность и защита информации: Учебное пособие для вузов / Е. К. Баранова, А. В. Бабаш. – М.: РИОР Инфра-М, 2014.С. 256

2. Прохода А.Н. Обеспечение интернет-безопасности. Практикум: Учебное пособие для вузов. - М.: Горячая линия-Телеком, 2007. С. 57
3. Ярочкин В.И. Информационная безопасность: Учебник для студентов вузов. - М.: Академический Проект; Гаудеамус, 2007. С. 73

*Елуферьева Ю.С.
студент 2-го курса
Михайлов А.П.
студент 2-го курса
Поволжский Государственный Институт
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ

В статье ставится задача рассмотреть облачные сервисы. В результате анализа выявляются достоинства и недостатки облачных технологий.

Ключевые слова: облачные сервисы, ИТ-инфраструктура, облака, Windows, Mac, Linux, интернет.

CLOUD SERVICES.

In article seeks to consider cloud services. The analysis identifies the advantages and disadvantages of cloud computing.

Keywords: cloud services, IT infrastructure, cloud, Windows, Mac, Linux, Internet.

В настоящее время широкое применения получили так называемые «облачные сервисы». Что же они представляют из себя? Само определение облачные сервисы подразумевают интернет-сервис. С помощью него вы можете хранить все нужные файлы в интернете, для доступа к которым вам нужно лишь подключиться к Internet.

Основными преимуществами облаков является:

- Доступность

Доступ к информации может получить каждый, кто имеет компьютер, планшет, любое мобильное устройство, подключенное к сети.

- Мобильность

Пользователь не привязан к одному рабочему месту, он может работать с файлами из любой точки мира.

- Экономичность

Юзеру больше не нужно покупать дорогостоящие и большие по вычислительной мощности компьютеры и программное обеспечение.

- Гибкость

Все необходимые ресурсы предоставляются провайдером автоматически

- Высокая технологичность

Больше вычислительной мощи, которую можно использовать для обработки, анализа и хранения данных.

Недостатком является то, что пользователь частично теряет контроль над файлом, помещенный в облачный сервис. Может возникнуть ситуация, когда информация сможет попасть к третьему лицу или невозможность удаления размещенной информации.

Поэтому выбирая облачный сервис, следует обратить внимание на его форму собственности. Выделяют три категории:

- **Публичные облака**

Это ИТ-инфраструктура, которой пользуются несколько компаний/предприятий и сервисов. Пользователи не могут управлять или изменять «облако».

- **Частные облака**

Это ИТ-инфраструктура, которая контролируется и эксплуатируется одной организацией.

- **Гибридные облака**

Это ИТ-инфраструктура, использующая все лучшие качества частной и публичной формы собственности.

Облачные сервисы конкурируют между собой, предлагая более удобные и выгодные условия даже для бесплатных аккаунтов. Поэтому рассмотрим несколько сервисов, существующих на рынке.

1.Dropbox

Dropbox - облачное хранилище данных, которое принадлежит компании Dropbox Inc., позволяющее пользователям хранить свои данные на серверах в облаке и делиться ими с другими пользователями. Работает на синхронизации данных.

Изначально Dropbox дает 2 Гб — бесплатно. Расширить пространство можно либо за деньги, либо по реферальной программе.

Поддерживает: Windows, Mac, Linux, Android, iPhone, iPad, BlackBerry, Kindle Fire.

2.Google Диск

Google Диск - это облачное хранилище данных от компании Google. В сервисе можно хранить не только документы, но и фотографии и другие различные файлы разного расширения.

Каждому пользователю Google Drive предоставляется бесплатно 15 Гб пространства, если пространства недостаточно, то его можно приобрести за деньги.

Поддерживает: Windows, Mac, Android, iOS.

3.OneDrive

OneDrive — переименованный в феврале 2014 Microsoft SkyDrive, базирующийся на облачной организации интернет-сервис хранения файлов с функциями файлообмена.

Сервис выдает изначально 5Гб свободного пространства.

Поддерживает: Windows, Mac, iOS, Android, Xbox (One, 360).

4.Яндекс.Диск

Яндекс.Диск является аналогом Google Диска. Яндекс.Диск — облачный сервис, принадлежащий компании Яндекс, позволяющий пользователям хранить свои данные на серверах в «облаке» и передавать их другим пользователям в Интернете. Работа построена на синхронизации данных между различными устройствами.

Пользователю предоставляется 10 Гб пространства. Увеличить пространство можно с помощью покупки дополнительного места или используя сертификаты Яндекс.Диск.

Поддерживает: Windows, Mac, Linux, Android, iPhone, iPad, Windows Phone.

5.Mega

Mega - файлообменник Кима Доткома. В Mega можно загружать файлы любого объема, с любым расширением, в любом формате. Отличительной особенностью является то, что шифрование всего контента ведется в браузере с помощью алгоритма AES. Пользователи могут передавать друг другу файлы в зашифрованном виде, но все данные остаются в «облаке».

Изначально предполагается бесплатно 50 Гб места на диске.

Поддерживает: Windows, Mac, Linux, Android, iPhone, iPad, BlackBerry.

6.iCloud Drive

Облачный сервис хранения данных iCloud от компании Apple. Сервис создан в качестве замены платного онлайн-хранилища MobileMe

Выдается 5 Гб бесплатного пространства, дополнительный объем можно докупать.

Поддерживает: Mac, Windows, iOS, Apple TV.

В заключение можно отметить, что на данный момент “облака” находятся на фазе своего развития, и их развитие поменяет наше представление о работе с компьютером.

Использованные источники:

1. Клементьев И.П., Устинов В.А. Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ). Учебное пособие. Москва-2011.

Козлова Д. А.

Уральский институт – филиал РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И СМИ

Модель взаимодействия органов государственной власти и СМИ в России на текущий момент является переходной, нестабильной, характеризуется различными противоречивыми признаками. С одной стороны, недопустимость цензуры закреплена в нормативно-правовых актах, что соответствует либертианской модели взаимодействия СМИ и органов власти, с другой стороны свобода слова ограничивается исходя из интересов государства и общества, что соответствует модели социальной

ответственности СМИ: «Не допускается использование СМИ в целях совершения уголовно наказуемых деяний, для разглашения сведений, составляющих государственную или иную специально охраняемую законом тайну, для распространения материалов, содержащих публичные призывы к осуществлению террористической деятельности, или публично оправдывающих терроризм, других экстремистских материалов, а также материалов, пропагандирующих порнографию, культ насилия и жестокости, и материалов, содержащих нецензурную брань» [1]. В реальности допускается использование цензуры в целях поддержки курса социально-экономического развития государства, что соответствует модели развивающихся стран. При этом существует множество «карманных» СМИ, а информационная повестка в основном сосредоточена на внешней политике, что больше характерно для советской модели. Такая противоречивая картина, отсутствие должного внимания к проблеме со стороны органов государственной власти, устаревшее законодательство в сфере СМИ, говорит о том, что у государства нет четкой политики взаимодействия со СМИ, а также нет понимания целей этого взаимодействия. Это ведет к несогласованности и возникновению проблем взаимодействия органов власти и СМИ. В целом мы можем определить модель взаимодействия органов власти и СМИ в России как смешанную, с преобладающими характеристиками модели развивающихся стран, основной характеристикой которой является наличие ограничений и цензуры, основанных на потребностях развития всего общества и приоритетах развития экономики. Исходя из этого, проанализируем проблемы, возникающие при взаимодействии СМИ и органов власти.

Для начала необходимо отметить двоякую природу СМИ в капиталистических государствах. С одной стороны СМИ являются важнейшим социальным институтом и выполняют соответствующие функции: объединяют общество, освещают и контролируют деятельность органов государственной власти, реализуют социально-экономическую политику государства в информационной сфере, осуществляют культурно-просветительскую функцию. С другой стороны СМИ являются коммерческой структурой и ориентированы на получение прибыли. При этом органы государственной власти мало интересуют финансовое благополучие СМИ, основная цель, которую государство ставит перед собой в процессе взаимодействия, заключается в том, чтобы СМИ осуществляли свои общественные функции, в идеале поддерживали действующую власть и помогали в осуществлении политики государства. Кандидат политических наук Марков Евгений Алфеевич подчеркивает и другую двойственность СМИ: «С одной стороны, СМИ в силу своей природы, объективно в большей или меньшей степени включены в управленческий механизм государственных структур. С другой, - они ориентированы на удовлетворение информационных потребностей и интересов, как отдельной личности, так и

всех социальных институтов гражданского общества. Помимо этого характер взаимоотношений в системе «государство - СМИ — гражданское общество» во многом определяется как особенностями конкретного субъекта Российской Федерации, так и особенностями многонационального государства» [3]. Сама природа и сущность СМИ включает в себе ряд противоречий. Таким образом, проблемы взаимодействия органов власти и СМИ возникают из-за двух причин: двойственной и противоречивой природы самих СМИ и отсутствия целенаправленной политики взаимодействия со стороны государства.

Фундаментальная проблема взаимодействия представляет собой не только внутренние противоречия взаимодействующих структур, но и поиск, и постоянное поддержание оптимального баланса в отношениях СМИ – государство – общество. Это означает, что проблема не имеет одного решения и все участники взаимодействия вынуждены постоянно прикладывать усилия, чтобы обеспечить равновесие во взаимоотношениях. Для эффективного развития государства в существующих тяжелых реалиях, органам государственной власти просто необходима поддержка СМИ, лояльность, готовность формировать культурное пространство и объединять общество, согласно модели развивающихся стран. Однако при этом специфика российской власти такова, что поддержка и лояльность со стороны СМИ могут наоборот привести к росту бюрократии, коррупции и развитию чувства бесконтрольности чиновников. То есть на современном этапе сложность взаимоотношений власти и СМИ заключается в необходимости поиска баланса, при котором СМИ были бы достаточно лояльны и поддерживали курс развития государства, но в то же время были бы настолько независимы, чтобы имели возможность осуществлять конструктивную критику и контроль над деятельностью органов власти. Тарусин М.А. и Федоров В.В. в своем исследовании отмечают по этому поводу следующее: «Нашей власти необходима объективная информация о реальной эффективности работы бюрократии - в противном случае вся государственная система начнет буксовать, а коррумпированная бюрократия почувствует полную безнаказанность. Власти надо понимать, что когда источником информации будут не только спецслужбы, когда контролю за бюрократией активно подключатся независимые СМИ, эффективность этого контроля станет значительно выше. Независимые СМИ способны противостоять давлению бюрократии. Но здесь возникает другая опасность. Пресса может перенести борьбу с чиновников непосредственно на государство, обвиняя режим в системных изъянах» [4]. Ситуация усложняется еще и тем, что исходя из постановки проблемы мы понимаем что найти такой хрупкий баланс возможно только при участии всех сторон: органов власти, СМИ и общества. Так как решение проблемы со стороны одного участника взаимодействия непременно нарушит гармонию данных отношений. Например, активная деятельность власти при отсутствии контроля над процессом со стороны общественности и СМИ приведет к тому, что СМИ не смогут осуществлять

социальный контроль над властью. Еще одна более серьезная опасность заключается в том, что при увлечении функцией контроля и созданием обратной связи для государственных органов средства массовой информации могут уйти в другую крайность: критиковать не только бюрократию и реальные недостатки работы органов власти, но и всю государственную систему. А такая позиция СМИ прямо противоречит столь важной на сегодняшнем этапе государственного развития идее поддержки средствами массовой информации курса развития государства. Таким образом, основная проблема взаимодействия органов власти и СМИ заключается в увязывании противоречивых друг другу функций (поддержка курса государственного развития и контроль над деятельностью органов власти и чиновников) и противоположных интересов (общественных и коммерческих). Однако стабилизировать взаимодействие СМИ и органов власти, увязать их интересы возможно при рациональном подходе с помощью привлечения общественности благодаря тому, что эти структуры сильно зависимы друг от друга. Зависимость проявляется в том, что органам власти для проведения эффективной политики необходима информационная поддержка СМИ, а СМИ, в свою очередь, необходим оперативный доступ к информации, которой обладают органы власти. Леонтьева Л.С. в своем исследовании отмечает: «В большинстве случаев основной формой взаимоотношений является конструктивный диалог. СМИ оперативно освещают работу органов государственной власти, являясь при этом посредником между обществом и государством. В настоящее время, когда будущее власти во многом определяется общественностью, деятельность СМИ становится решающей. Лояльные масс-медиа становятся для государства одним из факторов стабильности, предоставляя ей право рассчитывать на политическое долголетие. В свою очередь СМИ ждут от государства свободы слова и финансовой поддержки, что является одним из важнейших стимулов их деятельности» [2].

Таким образом, если мы хотим построить такую систему взаимодействия органов государственной власти и СМИ, при которой СМИ обладали бы свободой и независимостью для возможности контроля над органами власти и вместе с тем работали в интересах всего общества и государства необходимо сделать следующее:

- актуализировать законодательство в соответствии с современными проблемами
- регламентировать редакционную политику СМИ
- наладить взаимодействие органов государственной власти и СМИ
- сделать общественные организации полноправными участниками в процессе взаимодействия СМИ и органов власти.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27 декабря 1991 года N 2124-1 «О средствах массовой информации» (ред. от 13.07.2015) [электронный ресурс] // Доступ из справ.-

правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Леонтьева, Л.С. Государственное управление информационными процессами // Казань, центр инновационных технологий, 2008. – с. 124.
3. Марков Е.А. Взаимодействие органов государственной власти и средств массовой информации как фактор реализации информационной политики // Диссертация на соискание ученой степени кандидат политических наук – Москва, 2003 [электронный ресурс] // Режим доступа: URL:<http://www.dissercat.com/content/vzaimodeistvie-organov-gosudarstvennoi-vlasti-i-sredstv-massovoi-informatsii-kak-faktor-real#ixzz3xxvO6hh8>
4. Тарусин М.А., Федоров В.В. Взаимоотношения государства и СМИ // Мониторинг общественного мнения, сентябрь-октябрь 2009, вып. 5 (93), сс. 4-19.

*Михайлов А.П.
студент 2го курса
Елуферьева Ю.С.
студент 2го курса*

*Поволжский Государственный Институт
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

ERP СИСТЕМЫ И КОРПОРАТИВНЫЕ ПОРТАЛЫ.

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть ERP системы и корпоративные порталы. В результате анализа выявляются достоинства и недостатки данных сервисов.

Ключевые слова: ERP системы, корпоративные порталы, управление предприятием, внутренний сайт, интранет.

Abstract: This article puts the task to consider ERP systems and enterprise portals. The analysis identifies advantages and disadvantages of these services.

Keywords: ERP systems, enterprise portals, enterprise management, internal website, intranet.

ERP-системы, это системы, которые соединяют такие сферы предприятия, как производство и операции, управление трудовыми ресурсами, менеджмент финансов и управление активами, направленные на постоянную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного пакета программ, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности. Более доступным языком можно сказать что ERP-системы, это системы позволяющие получать необходимую информацию о текущем положении дел на предприятии для принятия оперативных решений. «Компания принимает решения о том, что и когда нужно произвести, какое сырье и в каких объемах потребуется закупить, какие финансы для этого понадобятся».

В качестве основной характеристики ERP-системы отмечается четкий

подход к использованию единой системы для подавляющего большинства операций и бизнес-процессов организации, вне зависимости от функционального и территориального разнообразия мест их возникновения и прохождения, обязательное сведение всех операций в единую базу для последующей обработки и получения сбалансированных планов в реальном времени. Раньше разработчики стремились к разработке так сказать единого монолита - системного пакета «все в одном», который включал в себя все сферы ERP-системы, но на данный момент среди потребителей чувствуется потребность в наличии связанных между собой модулях, что гораздо удобней, ведь можно настраивать каждый модуль отдельно и более точно. Так же разработчики все чаще стали подключать к ERP-системам облачные сервисы (интернет сервис на котором хранятся все нужные файлы, доступ к которым происходит по средству подключения к интернету). Эти сервисы дали некое преимущество перед обычными средами хранения, ведь с помощью облачных систем не нужно хранить огромное кол-во информации на одном или нескольких компьютерах, соединённых ERP-системой, этим будет заниматься отдельный сервер, доступ к которому для предприятия открыт все время.

При наличии ERP-системы мы можем получить различные преимущества, выгоды и удобства. Но есть и минусы. Не существует ни одной ERP-системы, которая полностью учитывает все требования. В большинстве случаев ERP-системы подходят для больших производств с хорошей рентабельностью и инвестициями. По сути, ERP-системы это конструктор, который собирается под каждое предприятие отдельно. Иногда к западным разработкам лучше «привинтить» разработку, сделанную в России, в большей степени соответствующую местным реалиям. При работе с ERP-системой очень важен человеческий фактор, без него точность расчетов будет ниже.

Плюсы ERP- системы:

- объединение всех бизнес-процессов предприятия по единым правилам в рамках одной системы;
- оперативное получение руководством информации о всех сторонах деятельности предприятия;
- планирование и контроль деятельности компании (краткосрочные и долгосрочные планы различных подразделений увязываются между собой).

Минусы ERP-системы:

- Высокая стоимость ERP-систем (цена одной лицензии составляет от 1500\$ до 8000\$);
- Сложность внедрения (Согласно статистике только 30% всех внедрений оказываются успешными, то есть затраты на ERP-системы окупаются.).

Корпоративный портал — это веб-интерфейс для доступа сотрудника к корпоративным данным и приложениям. Часто корпоративный портал воспринимается, как синоним интранета(локальной сети). Альтернативная

точка зрения воспринимает корпоративный портал как видимую для пользователя часть интернета.

Изначальным назначением корпоративных порталов являются функции внутреннего сайта организации:

- публикация новостей и других материалов для сотрудников
- создание внутрисетевой базы данных для файлов и документов
- форум для внутреннего общения предприятия

Большинство программных продуктов для создания корпоративных порталов до сих пор ограничены функционалом. Основным отличием таких порталов от публичных сайтов является система управления правами доступа, которая обеспечивает безопасность коммерческой информации.

Развитием корпоративных порталов стало появление в их функционале инструментов для совместной работы. Как правило, современные корпоративные порталы позволяют создавать виртуальные рабочие пространства для отдельных проектов или отделов предприятия. В таком рабочем пространстве сотрудники могут использовать групповой календарь, хранилище документов с учетом версий, а также систему управления задачами и др.

Последней стадией в эволюции корпоративных порталов стала их роль в качестве инструмента соединения корпоративных данных и приложений. Целью этого объединения является предоставление пользователю единой точки доступа к информационной инфраструктуре организации.

Достоинства: Корпоративный портал доступен в любое время, без каких-либо ограничений. Организация, которая имеет в своем распоряжении корпоративный сайт, имеет солидный и надежный вид в глазах пользователей. С помощью корпоративного портала в компанию обращаются потребители, которые заинтересованы в получении услуг, а не случайные пользователи. Корпоративный сайт не имеет ограничений на объем информации. Информацию можно в любое время изменить. При постоянном отслеживании, ее актуальность будет постоянной.

Недостатки: Для современных корпоративных порталов, можно отметить их недостаточно широкий функционал, присущий традиционному программному обеспечению для организации групповых мероприятий. При этом набор инструментов для привязки веб-сервера к базе данных и прочим вспомогательным системам ограничен. Вместо того чтобы пользоваться единой системой, как, например, пакеты для групповой работы, корпоративным порталам требуется организация и поддержка функционирования каждой отдельной прикладной системы.

Использованные источники:

1. *Путеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В.* Точно вовремя для России: Практика применения ERP-систем. — М.: Альпина, 2002. — 368 с. — 2500 экз.
2. Веб сайт «История корпоративных информационных порталов»

*Томин В.А.
студент 4-го курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Секлетова Н.Н., к.пед.н.
доцент
кафедра «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматривается проблематика распространения под международными свободными лицензиями программного обеспечения с открытым исходным кодом в рамках российского законодательства.

Ключевые слова: право, программное обеспечение, открытый исходный код, свободные лицензии, российское законодательство.

Abstract: The article considers the problems of proliferation under international free software licenses with open source in the Russian legislation.

Keywords: law, software, open source, free of license, the Russian legislation.

Борьба с нелицензионным программным обеспечением – очень актуальная проблема нынешнего времени. Пожалуй, то, что использование пиратского ПО в России вне закона – сегодня знает почти каждый. И, казалось бы, это должно давать определенный толчок к развитию программного обеспечения с открытым исходным кодом (free and open source software (сокращенно FOSS) или просто открытое или свободное программное обеспечение). Ведь здесь с лицензионностью, вроде бы, все просто. С каждым днем все чаще и чаще встречаются организации, использующие свободные программные продукты на своих компьютерах и серверах.

Однако, выясняется, что в РФ на одном уровне с вопросом лицензионной достоверности коммерческого ПО актуален вопрос о юридическом положении FOSS. Оказывается, несмотря на то, что эти продукты свободно распространяются и даже могут использоваться в коммерческих целях (причем зачастую безвозмездно), их применение ограничивается лицензионными соглашениями, как дающими определенные свободы, так и налагающие некоторые обязательства на правопреемника. Положения т.н. «свободной лицензии» (или free license) являются международными и предоставляют пользователю достаточно обширный набор прав и свобод, однако могут вступать в противоречие с местным

законодательством отдельно взятой страны.

Еще несколько лет назад руководство отечественных IT-предприятий даже не догадывалось с помощью каких блоков свободного ПО, взятых сисадминами с просторов глобальной сети Интернет, строится инфраструктура их компаний. Сейчас же об этом приходится задумываться, так как в нынешнее время любое программное обеспечение, задействованное в производственных и бизнес-процессах, может стать предметом доскональной проверки госорганами.

Фундаментом, представляющим основу существования свободного ПО в глобальном мире, являются свободные лицензии – официальные правовые документы, описывающие условия распространения и использования свободного (открытого) программного обеспечения и делегирующие пользователям ряд прав, дополняющих местное законодательство. Есть множество вариаций свободных лицензий и условий их применения.

До недавнего времени в российской юрисдикции под определением «лицензия» следовало понимать ни что иное, как «авторский договор». Однако во вновь принятой 4-ой части ГК РФ от 1 января 2008 года уже применяется термин «лицензионный договор».

На практике покрытие программного обеспечения лицензией не обязательно. Это уже закреплено в законодательных актах: правопреемник экземпляра программы обладает набором полномочий, включающим право инсталляции и запуска ПО на одном ПК, но исключающим его копирование, либо изменение. Из этого следует, что наличие лицензии у программного обеспечения целесообразно, когда, например, автор хочет изменить права, обозначенные по умолчанию законом.

Смысл свободных лицензий состоит в том, чтобы дополнять ключевые права, обеспечивая следующие основные свободы:

1. право на запуск и использование программы в любых целях;
2. право на изучение, модификацию и адаптацию программы под конкретные нужды;
3. право на копирование и распространение программы (бесплатно или платно).
4. право на развитие или усовершенствование программы.

В мировой правовой практике наиболее распространены следующие типы свободных лицензий:

1. *GNU General Public License (GNU GPL)*.

Создана в рамках проекта GNU в 1988 году. Согласно ей, автор передает программное обеспечение в общественную собственность. Цель GNU GPL – делегировать пользователю права копировать, модифицировать и распространять программы с дальнейшим наследованием этих прав последующими правопреемниками (копилефт).

Выпуская программу по лицензии GNU GPL, автор сохраняет за собой авторство.

GNU General Public License не позволяет включать программу в проприетарное ПО.

2. *Berkeley Software Distribution License (BSD).*

Аналогично GPL, предоставляет право неограниченного использования в сторонних разработках, но в отличие от первой, позволяет в дальнейшем сделать продукт закрытым. Таким образом, BSD налагает куда меньше ограничений, нежели обычный копирайт. Исходя из этого, использование данной лицензии приравнивается передаче программы в общественное достояние.

3. *Mozilla Public License (MPL).*

Используется в качестве лицензии для программ, разработанных компанией Mozilla.

Программный код, скопированный или модифицированный под лицензией MPL, должен быть лицензирован по положениям MPL. В отличие от более строгих свободных лицензий, код под лицензией MPL может быть объединен в одной программе с закрытыми файлами.

4. *Apache, LGPL, MIT и др.*

Данные лицензии в различной мере дополняют уже изложенные ранее положения свободных лицензий.

Представленные выше лицензии находятся в Интернете в открытом доступе. Любой разработчик или пользователь может их скопировать и распечатать. Свободные лицензии имеют силу без подписи и печати лицензирующего лица (в странах, где это не вступает в противоречие с действующим местным законодательством) – в том числе и в электронном виде. В исходном коде открытого ПО лицензия должна присутствовать в виде ссылки на полный текст соглашения. В случае же покупки программы «в коробке», лицензию, как правило, прилагают на печатном носителе. Если программное обеспечение скачивается из Интернета в формате ISO, лицензионное соглашение обычно находится на том же сайте, с которого выполняется загрузка, либо приводится ссылка на текстовый файл с лицензией.

Стоит отметить, что все описанные лицензии вступают в юридическую силу, будучи только на английском языке.

Факт, что программное обеспечение, распространяемое под лицензионным соглашением свободного типа, является объектом авторского права, на который по умолчанию накладывается принцип исключительности – очевиден. Неисключительные права на пользование этим ПО делегируются через лицензионное соглашение (формально), которое пользователь автоматически акцептирует в момент начала пользования программой. Тут вроде бы все просто, но сложность кроется в легальности свободных лицензий с точки зрения правового поля и законодательства Российской Федерации.

К примеру, лицензионное соглашение, в соответствии с ч. 4 Гражданского Кодекса РФ, может заключаться только на бумажном носителе письменно, а при использовании иных форм лицензионный договор теряет свою юридическую силу. Конечно, без письменного соглашения можно получить привилегии на использование ПО – по договору присоединения, однако и здесь есть свои нюансы. Но этими тонкостями лучше заняться юристам.

В тексте договора должна быть прописана территория его действия (в случае отсутствия этого пункта попадающей под действие территорией является вся территория РФ). Также в договоре указывают срок его действия, но т.к. в свободных лицензиях этот момент, как правило, отсутствует, юридически договор считается действительным только в течение 5 лет.

Есть еще один очень важный нюанс. Как уже отмечалось ранее, свободные лицензии имеют силу только если они представлены на английском языке (и никак иначе). Это порождает определенные проблемы. Поскольку лицензиаром в этом случае выступает иностранное физическое или юридическое лицо, то в соответствии с ГК РФ, применимо к правовым отношениям по передаче прав на ПО, в силу вступает законодательство той страны, «где находится место жительства или основное место деятельности» лицензирующей стороны. Отсюда вытекает следствие, что свободные лицензии на программное обеспечение, составленные в том числе на иностранных языках, имеют полную юридическую силу на территории Российской Федерации, исключая тот случай, когда обе стороны являются гражданами одной и той же страны. Во втором случае все документы составляются на русском языке и к отношениям между сторонами применяется законодательство Российской Федерации.

Но есть и хорошие моменты: с 1 января 2008 года 4-я часть Гражданского Кодекса Российской Федерации допустила заключение лицензионного договора на безвозмездной основе (до этого законодательство строилось на принципах безусловной возмездности при передаче авторских прав, поэтому такой договор принято было считать незаключенным). Теперь, применимо к свободным лицензиям, прописывается, что ПО может передаваться, в том числе безвозмездно.

Но все же, от государства еще требуются серьезные и решительные шаги в сторону законодательного закрепления свободных лицензий и легализации использования открытых программных продуктов российскими пользователями.

По мере развития сообщества открытого программного обеспечения в России обстановка, вероятно, будет улучшаться, появятся новые поправки к законам, будут пересмотрены неточности, затрагивающие действия с интеллектуальной собственностью. А пока законодатели принимают важные решения на высшем уровне, руководству IT-предприятий следует принять все возможные меры (включая поддержку компетентных лиц), дабы избежать

возможных неприятностей с правоохранительными органами и более бдительно относиться к ПО, используемому в их компании.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, часть IV [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/ // СПС «Консультант Плюс».
2. Открытое программное обеспечение [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/Открытое_программное_обеспечение // «Википедия» - свободная энциклопедия.
3. Свободная лицензия [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/Свободная_лицензия // «Википедия» - свободная энциклопедия.
4. Лицензии GNU [Электронный ресурс]: <http://www.gnu.org/licenses/> // Лицензии – Проект GNU – Фонд свободного программного обеспечения.
5. The BSD 3-Clause License [Электронный ресурс]: <https://opensource.org/licenses/BSD-3-Clause> // Open Source Initiative [US].
6. Mozilla Public License [Электронный ресурс]: <https://www.mozilla.org/en-US/MPL/> // Mozilla Foundation [US].
7. Apache License [Электронный ресурс]: <http://www.apache.org/licenses/> // Apache Software Foundation [US].
8. MIT License [Электронный ресурс]: <https://opensource.org/licenses/mit-license.php> // Open Source Initiative [US].

*Цебренько К.Н., к.т.н.
директор
ИИТиИ
Академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

**АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ ОБЛАСТИ ЗНАНИЙ НАПРАВЛЕНИЯ
«ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА» В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
РЕЗУЛЬТАТАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ АККРЕДИТАЦИИ**

Аннотация: Приведены результаты анализа содержания области знаний направления подготовки «Прикладная информатика» в образовательных результатах международной аккредитации.

Ключевые слова: область знаний, международная аккредитация, обучение, Computing Curricula, АВЕТ.

Основная область знаний для направления «Прикладная информатика» Computer Science (информатика) наиболее полно и актуально отражена в документе «Software Engineering 2004: Curriculum Guidelines for Undergraduate Degree Programs in Software Engineering», в котором собран всемирный опыт преподавания программной инженерии в университетах и колледжах. Первый том в серии Computing Curricula 2001 (CC2001), посвященный информатике, был выпущен в конце 2001 года. В нем была

впервые сформулирована потребность выделения еще одной самостоятельной дисциплины под названием «информационные технологии» (information technology).

В этом документе приведен набор рекомендаций для университетских программ в области информатики (computer science). Все эти отчеты разрабатываются соответствующими комиссиями, и будут публиковаться по мере их завершения.

Специальная комиссия при разработке документа смогла достичь оптимальной формулировки определения материала на соответствие необходимому уровню преподавания, указав минимальный набор обязательных знаний в каждой из предложенных областей.

Определив область знаний, можно приступить к анализу ее содержания результатах международной аккредитации [2, с. 86]. Основные результаты АВЕТ связаны с дисциплинами основной образовательной программы (ООП) через компетенции [3], реализуемые в них. В этой связи рассмотрим отражение области знаний в ООП. Для этого был проведен анализ рабочих программ и других учебно-методических материалов по дисциплинам ООП, практикам и итоговой аттестации. В результате анализа построена матрица содержания области знаний в ООП выраженная в объеме часов. Данная матрица является основой для анализа и выработки рекомендаций по адаптиванию программы к критериям АВЕТ и требованиям СС. Рассмотрим полученные результаты. Общий объем области знаний в ООП показан на рисунке 1.



Рисунок 1 – Объем области знаний в ООП

Как видно Информационные модели и системы и Моделирование данных представлены наиболее широко. Это связано с прикладным

характером работы выпускником и требованиями ФГОС, где имеется уклон в область знаний «Информационные системы и технологии». Однако эти факторы можно рассматривать как профиль подготовки бакалавров. У нас же стоит задача определить на сколько выполняются требования документа СС2001.

Построим диаграмму, показывающую, наряду с реализуемым объемом области знаний, рекомендуемый документом объем – рисунок 2.

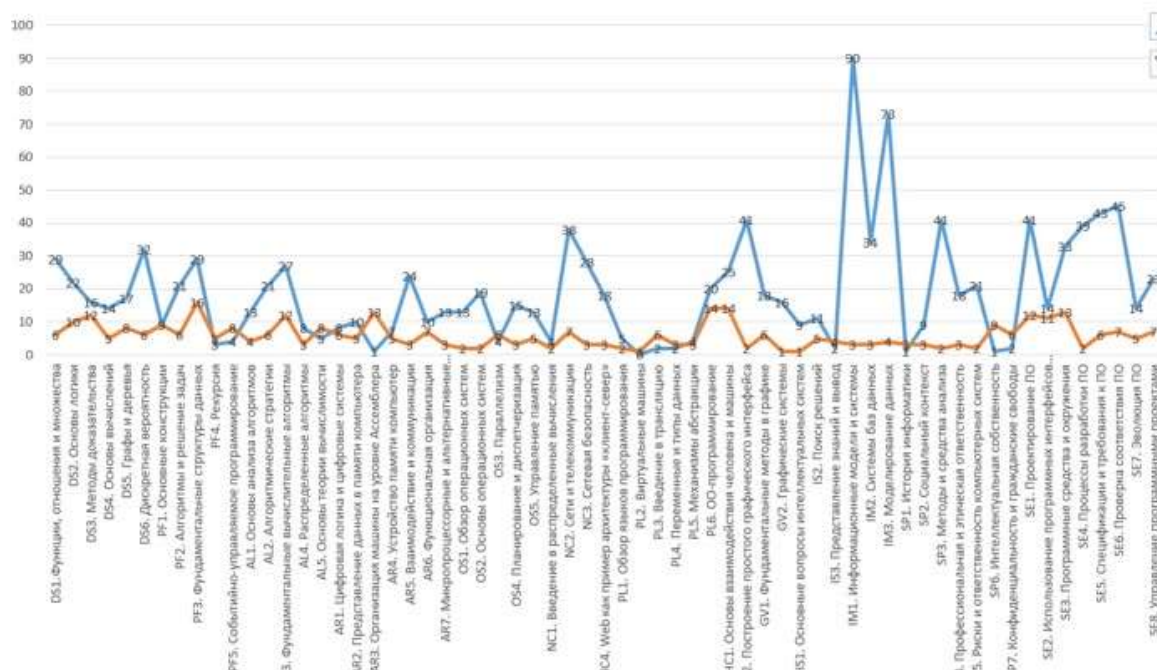


Рисунок 2 - Соотношение рекомендуемого и фактического содержание области знаний в ООП

Из диаграммы на рисунке 2 видно, что не все области знаний даются в рекомендуемом минимальном объеме, в то время, как другие представлены избыточно. Избыточность может быть объяснена профилем подготовки по направлению, однако нехватка часов по отдельным областям знаний должна быть устранена, введением дополнительных разделов в отдельные дисциплины ООП. Рекомендации по отдельным дисциплинам будут рассмотрены в третьей главе. Кроме того, избыточность может возникать из-за недостатков в составлении учебного плана ООП. Рассмотрим, как представления область знаний по дисциплинам ООП направления «Прикладная информатика».

Объем аудиторной нагрузки по дисциплинам и объем часов, реализующих элементы области знаний изображена на рисунке 3.

необходимый минимум изучаемой области знаний.

Получить общие рекомендации, как показал приведённый выше анализ, довольно сложно и следует рассматривать каждую дисциплину в отдельности. Кроме того, можно сделать вывод, что обеспечение соответствия области знаний еще не гарантирует успешной аккредитации. Следует уделять внимание и вспомогательным дисциплинам, также имеющим отношение к образовательным результатам обучения.

Использованные источники:

1. Цебренок К.Н. Анализ содержания образовательных результатов международной аккредитации АВЕТ в компетенциях ФГОС // Информационные технологии в экономике, образовании бизнесе: материалы международной научно-практической конференции (10 июня 2014 г.) Часть 2. - Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса». 2014. -С. 86-87.
2. Цебренок К.Н. Анализ содержания образовательных результатов международной аккредитации АВЕТ в компетенциях ФГОС направления подготовки прикладная информатика // Цебренок К.Н. Научный альманах. - март 2016. - №3 (17). - С. 320.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Абаева Н.П., к.э.н.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Искакова Г.И.
студент 4 курса
факультет «Экономико-математический»
Россия, г. Ульяновск*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАЁМНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются основные вопросы, связанные с оптимизацией структуры капитала организации и реализацией политики управления заёмным капиталом предприятия. Особое внимание уделяется таким её направлениям как политика управления кредитными ресурсами и эффективность использования заёмных источников финансирования.

Ключевые слова: заёмный капитал, источники финансирования предприятия, кредиторская задолженность, эффект финансового рычага.

Заемный капитал – это денежные средства, а также другое имущество, которые привлекаются для финансирования деятельности предприятия. Такой вид финансирования предусматривает определённый конечный срок, обязательный возврат и выплату процентов за использование денежных средств. Примеры: банковский кредит, облигации, различные виды небанковских займов, кредиторская задолженность[1].

Финансовое положение и устойчивость организации во многом зависят от того, насколько приемлемо отношение собственного и заемного капитала[2]. Для этого проводят оценку динамики и структуры источников капитала. Рассмотрим динамику и структуру капитала исследуемого предприятия в таблице 1:

Таблица 1–Анализ динамики источников капитала предприятия

Источник капитала	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.		
Собственный капитал	1146913	1152045	-45364	44,4	46,8	-5,72	-1192277	-50,12
Заёмный капитал	1433768	1307509	838775	55,6	53,2	105,72	-594993	50,12
Баланс	2580681	2459554	793411	100	100	100	-1787270	0

Из таблицы 1 видно, что в целом, за весь анализируемый период динамика источников капитала является отрицательной, так как в 2014 г. произошло их снижение. Собственный капитал предприятия на конец анализируемого периода составил -45 364,0 тыс. руб, что отрицательно характеризует финансовое положение организации.

Основной удельный вес в формировании капитала занимает заёмный капитал, за отчётный период его удельный вес увеличился на 50,12%, что свидетельствует о повышении степени финансовой зависимости компании от внешних инвесторов и кредиторов. Организация опирается на стратегию быстрого развития, но эта стратегия связана с высокими рисками. Также, удельный вес заёмного капитала за 2014 г. даже превысил удельный вес валюты баланса и составил 105,72%, а, удельный вес собственного капитала за аналогичный период вовсе оказался отрицательным, что уравнивает структуру капитала в целом. Это означает, что у предприятия существует дефицит собственных средств, что может привести к дальнейшему банкротству предприятия, если данная ситуация никак не изменится.

Анализ состава и структуры заемных средств желательно начать с их разделения на долгосрочные и краткосрочные источники финансирования акционерного общества. Если предприятие имеет в своём распоряжении достаточный размер долгосрочных обязательств в составе имущества, то данное явление можно считать положительным, так как организация вправе маневрировать привлечёнными средствами длительное время. Разберём динамику заёмного капитала в таблице 2:

Таблица 2–Анализ динамики заёмного капитала предприятия

Источник заёмных средств	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, п.п.
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.		
Долгосрочные заёмные средства	550143	484722	-	21,3	19,7	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	9537	7955	391	0,37	0,32	0,049	-9146	-0,32
Прочие обязательства	930	930	930	0,036	0,038	0,12	0	+0,084
Итого Долгосрочные	560610	493607	1321	21,7	20,1	0,17	-559289	-21,53

обязатель- ства								
Краткосо- рочные заёмные средства	502552	378692	110266	19,47	15,4	13,9	-392286	-5,57
Кредитор- ская задолжен- ность	370484	435116	727188	14,4	17,69	91,65	+356704	+77,25
Оценочны е обязатель- ства	-	94	-	-	0,0038	-	-	-
Прочие обязатель- ства	-	-	122	-	-	0,0047	-	-
Итого Кратксро- чные обязатель- ства	873158	813902	837454	33,8	33,07	105,55	-35704	+71,75
Баланс	258068 1	245955 4	793411	100	100	100	-1787270	0

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что в целом динамика источников заёмных средств отрицательная, то есть, заметно снижение всех статей заёмных обязательств, как долгосрочных, так и краткосрочных средств, кроме кредиторской задолженности. Статья «кредиторская задолженность напротив, увеличилась на 356704 тыс. руб., следовательно, у предприятия не хватает средств, чтобы её погасить, поэтому долг растёт в виде кредиторской задолженности.

Преобладающий удельный вес в структуре заёмного капитала в 2012-2013 гг. занимали долгосрочные заёмные средства, а в 2014 г. они вовсе отсутствовали, поэтому на конец отчётного периода доминирующие позиции стала занимать кредиторская задолженность. Также нужно отметить, что за анализируемый период удельный вес кредиторской задолженности значительно возрос с 14,4% до 91,65%, что отрицательно влияет на финансовое положение фирмы. Это говорит о том, что у данной организации существует дефицит средств, так как оно не может погасить свои обязательства.

Чтобы оценить эффективность использования привлечённых средств применяется ряд коэффициентов. Рассчитаем систему показателей характеризующих эффективность использования капитала предприятия, проанализируем их динамику и воздействие на финансовое состояние организации (таблица 3)[4].

Таблица 3– Показатели эффективности использования заёмного капитала предприятия

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Нормативное значение	Изменение (2014 г. к 2012 г.)
Коэффициент поступления заёмного капитала	0,79	0,51	-	-	-
Коэффициент выбытия заёмного капитала	0,79	0,6	0,87	-	+0,08
Коэффициент оборачиваемости заёмного капитала	1,6	1,2	0,2	-	-1,4
Оборачиваемость инвестиционного капитала	1,36	0,97	-5,3	-	-6,7
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,37	0,95	0,21	-	-1,16
Коэффициент заёмного капитала (зависимости)	0,56	0,53	1,06	< 0,5	+0,5
Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала(финансовый леверидж)	1,25	1,13	-18,49	0,5-0,8	-19,74
Рентабельность заёмного капитала	0,01	0,004	-0,31	-	-0,32

Таким образом, коэффициент поступления заёмного капитала на конец 2013 г. снизился, а на конец анализируемого периода вовсе отсутствовал. Данный коэффициент показывает, часть заёмного капитала, которая вновь поступила в отчётном периоде. Заметим, что в 2014 г. новые заёмные средства не поступали.

Коэффициент выбытия заёмного капитала за анализируемый период имеет положительную динамику, его рост составил на 0,08 пп. Данный коэффициент характеризует выбытие заёмного капитала в течение отчетного периода за счёт погашения кредитов и займов и сокращения кредиторской задолженности, т.е. рост показателя имеет положительное значение для предприятия.

Коэффициент оборачиваемости заёмного капитала за анализируемый период снизился, что положительно влияет на финансовое состояние предприятия. Данный коэффициент показывает, сколько требуется оборотов для оплаты всей задолженности.

Оборачиваемость инвестиционного капитала за последний 2014 г. имеет

отрицательное значение. Это означает, что у предприятия имеется дефицит собственных средств, что может привести к банкротству предприятия в дальнейшем, если данная ситуация не изменится.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за 2012-2014 гг. снизился. Он показывает, сколько компании требуется сделать оборотов инвестиционного капитала для оплаты, выставленных ей счетов.

Коэффициент зависимости за весь анализируемый период не соответствовал нормативному значению, это означает, что предприятие очень сильно зависит от заёмных средств, что очень рискованно.

Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала также не соответствовал нормативному значению ни в начале анализируемого периода, ни в конце.

Коэффициент рентабельности заёмного капитала снижается с каждым годом, а в 2014 году имеет отрицательное значение, значит, заёмный капитал используется неэффективно.

Одним из главных показателей для оценки эффективности использования привлечённых средств, является финансовый леверидж[5]. Произведём расчёт финансового левериджа. в таблице 4:

Таблица 4 – Расчет эффекта финансового рычага предприятия

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Балансовая прибыль (прибыль до налогообложения), тыс. руб.	44148	12046	-379115
Сумма активов, тыс. руб.	2580681	2459554	793411
Сумма заёмного капитала, тыс. руб.	1433768	1307509	838775
Сумма собственного капитала, тыс. руб.	1146913	1152045	-45364
Ставка налогообложения прибыли, %	20	20	20
Средняя расчётная ставка процента по кредиту, %	17	15	19
Экономическая рентабельность (ЭР), %	1,7	0,49	-47,78
Эффект финансового рычага (ЭФР)	-15,3	-10	-

Так как, на конец периода сумма собственного капитала имеет отрицательное значение, то расчёт финансового левериджа за 2014 г. нецелесообразен, потому что собственный капитал в этом случае рассматривается как фундамент для привлечения заемных средств и

возникновения, так называемого эффекта финансового рычага.

По данным расчёта финансового левериджа за 2012-2013 гг. можно сделать вывод, что в целом он имел отрицательное значение, а значит, заёмный капитал используется на предприятии неэффективно. Поэтому, организация не получает должного размера прибыли. Возможно, проценты за кредиты больше, чем прибыль, приобретаемая от использования заёмных источников.

На основании произведённого анализа состояния и эффективности использования привлечённого (заёмного) капитала предприятия следует сделать следующие выводы:

1. Сумма привлечённых (заёмных) средств на предприятии в 2012-2014 гг. намного больше, чем собственных. Более того, удельный вес собственного капитала в 2014 г. был отрицательным, а удельный вес заёмного капитала в этом же году – превышал валюту баланса. В результате, у предприятия существует высокий риск оказаться банкротом в будущем периоде.

2. В структуре заёмного капитала предприятия ключевой статьёй является кредиторская задолженность, к тому же она увеличивается с каждым годом, что является отрицательным моментом. Данная статья имеет большое отрицательное влияние на финансовое положение организации, то есть, предприятие является неплатёжеспособным и финансово неустойчивым.

3. По результатам расчёта финансового левериджа было выявлено, что привлечённый капитал на предприятии используется крайне неэффективно.

Чтобы улучшить состояние использования заёмных средств на предприятии руководству необходимо повысить финансовый леверидж путём:

- увеличения объёма и качества производимой продукции;
- повышения рентабельности собственного капитала и капиталов целом;
- снижения коэффициента зависимости за счёт покрытия товарно-материальных запасов;
- снижения средней расчётной ставки процента за кредит.

Чтобы улучшить финансовое состояние анализируемого предприятия необходимо следующее:

- повысить размер прибыли за счёт увеличения выручки от реализации продукции, а также и сократить расходы предприятия;
- уменьшить долю заёмного капитала, таким образом произойдёт увеличение собственного, что в данном случае крайне необходимо, так как организация нуждается в собственных средствах.

Таким образом, реализация вышепредложенных мер вызовет повышение финансовых результатов. Улучшение финансовых результатов повлечёт за собой оптимизацию структуры капитала в целом, что является необходимым для данного предприятия.

Использованные источники:

1. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами/ И.А. Бланк.–М. : Издательство «Омега-Л» : ООО «Эльга», 2011. – 768 с. – (Библиотека финансового менеджера ; вып. 19).
2. Источники финансирования предприятия // Подробно об управлении финансами / URL:[<http://www.deepfinance.ru/finances-5166-1.html>].
3. Управление финансовой деятельностью предприятия // Центр управления финансами / URL: [<http://center-yf.ru>].
4. Методы оценки эффективности использования заёмных средств на предприятии // Лекции. Нет: URL: [<http://lektsii.net/3-3088.html>].
5. Ласкина, Л. Ю. Особенности определения и оценки финансового левериджа: отечественный и зарубежный опыт / Л. Ю. Ласкина // Финансы и кредит.– 2012.–№38.–С. 55-60.

Абрамов И.В., к.т.н.

директор

ООО «Консалтинговый Центр ВГУ»

Россия, г. Воронеж

РАБОТА С РИСКАМИ НА БАЗЕ ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010

Аннотация.

В статье рассмотрены вопросы работы с Рисками в организации. Анализируется управление Рисками на базе стандарта ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010. Разработана методика, в которой, с одной стороны, предложено работать с Рисками в организациях не только с позиции накопленного опыта использования на практике методов оценки Рисков, изложенного в ГОСТе, но и с позиции совокупных свойств (положительных и отрицательных) самих методов. С другой стороны, предложена конкретная последовательность действий и формы для учета промежуточных данных в процессе принятия решений (ЛПР). Методика работы с Рисками на базе стандарта ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010 описана в статье следующим образом:

- идея;
- путь реализации;
- решение практического примера;
- алгоритм методики.

Ключевые слова.

Стандарт ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010, управление Рисками, методы оценки Рисков, «Директивное использование» (методов оценки Риска), «Факторное предпочтение» (методов оценки Риска), «Параметрический выбор» (методов оценки Риска), метод анализа иерархий (МАИ).

Введение.

Одной из задач организационного управления в любой организации

является обеспечение стабильной и качественной деятельности. Однако производственная деятельность всегда сопровождается Рисками. Риск это возможность появления НЕГАТИВНЫХ ЯВЛЕНИЙ, препятствующих получению планового результата, т.е. препятствующих эффективной работе организации. Желание избежать или хотя бы уменьшить их в своей работе происходит у нас как на уровне подсознания (природный инстинкт самосохранения), так и на уровне сознательных действий. В последнем случае мы рассматриваем процессы во времени, стараемся выявить и осознать причины появления Рисков, организуем мероприятия по их преодолению.

Усилия специалистов в данной области формализованы, обобщены и сведены в единый международный стандарт [1].

Значимость учета и работы с Рисками была признана и в новой редакции международного стандарта по качеству серии 9000 [2]. Теперь для сертификации организации в соответствии с данным стандартом обязательны учет Рисков и работа с ними в рамках СМК (система менеджмента качества).

Анализ.

Стандарт ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010 содержит следующие ключевые моменты:

- рассмотрен физический смысл и содержание Оценки Риска;
- приведено подробное описание Процесса оценки Риска;
- описаны Методы оценки Риска; показана суть методов, их достоинства/недостатки (всего 31 метод);
- приведены директивные указания по применимости методов оценки Риска;
- приведены рекомендации по выбору методов оценки Риска на основе конкретных влияющих факторов (например, ресурсы и возможности (временные, информационные и др.), неопределенность при оценке Риска, сложность проблемы и метода).

С одной стороны, хорошую практическую пользу приносит описание положительных и отрицательных моментов методов оценки Рисков для использования этих методов в проектах по работе с Рисками. С другой стороны, существенной практической пользой является рассмотрение большого количества методов оценки Риска в совокупности с учетом единого их описания. С третьей стороны, в стандарте в виде четкой таблицы (таблица А.1 [1]) даны указания для обязательного и произвольного использования методов оценки Рисков на различных стадиях процесса его оценки. С четвертой стороны, также в виде четкой таблицы (таблица А.2 [1]) даны указания по учету различных факторов, влияющих на выбор методов оценки Риска. Помощь таких рекомендаций существенна в работе специалистов.

Однако как раз при практических действиях специалистов возникают

вопросы:

«Директивных указаний обязательного использования методов оценки Риска много (много методов). Как выбрать? На основании какого критерия? На основании значимости этапа оценки Риска?»;

«много этапов в процессе оценки Риска, для которых указано обязательное применение/ произвольное применение/ не применение методов. Как выбрать? Для этапа выбрали метод, но при этом для других этапов процесса оценки этот метод может быть нейтральным или вообще отрицательным для применения! Что делать?».

На вопросы помогают ответить рекомендации в таблице А2. Однако там тоже возникают аналогичные вопросы. В результате одна неопределенность накладывается на другую и возникает неопределенность еще большей степени при выборе метода оценки Риска. Решением может служить привлечение экспертов не для оценки возникновения Рисков, а в качестве ЛПР (лица принимающего решение), как специалиста с большим опытом работы со всеми методами [1].

Однако при привлечении экспертов руководителям всегда свойственно сомневаться. В этом случае большей убедительностью является использование аналитических методов, методик.

С целью систематизации и разработки методики выбора методов оценки Риска определим следующее:

1. Имеется информация о директивном использовании методов. Назовем эту информацию «Директивное использование».

2. Имеется информация о выборе методов оценки Риска с учетом влияющих факторов. Назовем эту информацию «Факторное предпочтение».

3. Имеется информация о методах оценки Риска – положительные/ отрицательные стороны их использования на практике. При этом констатируем факт: *данная информация приведена в международном стандарте и является обработкой результатов практической работы многих специалистов во многих странах, в различных отраслях деятельности (т.е. вероятность адекватности данной информации высока).*

Выводы.

1. Необходимо использовать предоставленную информацию о самих методах оценки Риска при их выборе. Приведенную в стандарте информацию о них можно отнести к характеристикам, которые отражают параметры методов. Назовем эту информацию «Параметрический выбор».

2. Для адекватного выбора методов оценки Риска необходимо использовать в совокупности информацию «Директивное использование», «Факторное предпочтение», «Параметрический выбор».

Описание методики.

Информация «Директивное использование» и «Факторное

предпочтение» хорошо и четко сформулирована в стандарте. Рассмотрим информацию «Параметрический выбор».

В табл.1 и табл.2 приведены ключевые моменты преимуществ и недостатков методов оценки Риска. Отдельные методы по ключевым моментам совпали. В результате образовались группы методов.

Таблица 1

№ группы	Преимущества всех методов	№ метода оценки риска
1	Привлечение технических экспертов	6, 12, 17
2	Не требует специальной квалификации специалистов	2, 4, 9, 21, 26
3	Недорогое и доступное ПО	13, 25
4	Возможность точной оценки необходимых ресурсов	11
5	Быстрота и лёгкость метода исследования	1, 26, 29
6	Не требует много времени и ресурсов	1, 18
7	Простота использования метода	2, 13, 25, 27, 29, 31
8	Относительная точность расчетов	6, 14, 23, 24, 30
9	Универсальность метода	6, 9, 25, 31
10	Системный подход к исследованию	7,9, 12
11	Наличие элементов прогнозирования	9, 10, 18
12	Способность решать нестандартные проблемы	7, 19, 20, 24
13	Развитие у участников нестандартного мышления	1, 30
14	Возможность использования при ограниченной информации	5
15	Всестороннее рассмотрение гипотез	17, 25
16	Позволяет объединить факторы риска в единую оценку	28
17	Полнота исследования	3, 4, 6, 15
18	Детальность исследования	8, 16, 23
19	Наглядное графическое представление результатов	7, 14, 15, 17, 19, 21,27
20	Документирование результатов	12

Таблица 2

№ группы	Недостатки всех методов	№ метода оценки риска
1	Излишняя формализация метода (<i>трудоемкость</i>)	21
2	Дорогостоящий анализ	13
3	Необходимо много входной документации для проведения исследования	6, 15
4	Необходимость применения специального ПО	26
5	Сложность метода	16, 19, 20, 23, 24, 30
6	Требуется много времени	2, 3, 6, 9

7	Недостаточная компетенция участников	1, 3, 11, 12, 17
8	Сложность идентификации всех опасностей	9, 11, 14, 20, 27, 30
9	Не обеспечивается всестороннее исследование проблемы	1, 5, 6, 29, 31
10	Требуются абсолютно достоверные данные	7, 8, 25, 31
11	Отсутствует идентификация сочетания отказов	13, 18, 29
12	Не рассматриваются взаимосвязи между причинами	18, 21
13	Излишнее упрощение ситуации	4, 11, 19
14	Зависимость от правильного построения схемы	23
15	Не все участники исследования могут себя проявить при анализе	1, 4
16	Несамостоятельность метода	17
17	Сценарии могут быть нереальными	10
18	Неточность результатов оценки	2, 5, 7, 27, 28, 29
19	Применяется только для 2-х состояний системы	14, 15, 24
20	Невозможность внедрить полученные рекомендации	12, 26

Дальнейший анализ информации табл.1 и табл.2 позволяет выделить общие инвариантные параметры для различных групп методов:

- Ресурсы
- Время
- Достоверность
- Целесообразность

Укруп. Группы	Параметры Риска
1 Ресурсы (Что исследовать)	<i>материальные, нематериальные, субъекты</i>
2 Время (Сколько отпущено (как критерий, а не ресурс))	<i>момент, длительность принятия решения, продолжительность Рискосвой ситуации</i>
3 Достоверность (Результаты)	<i>вероятность Риска, сложность задачи оценки Риска, адекватность результатов, системность</i>
4 Целесообразность (Учет риска)	<i>учет Целей организации, степень Риска, приоритеты разных задач, последствия Риска, частота</i>

В таблицах 3 и 4 приведено соответствие групп преимуществ/недостатков выделенным общим параметрам. В табл.3 группы 19 и 20 не попадают в общие параметры. С одной стороны, методы этих групп присутствуют в других группах. С другой стороны, для работы с Рисками параметры графического представления данных и документирование не представляют большой значимости по сравнению с другими. Поэтому эти две группы решено не учитывать в дальнейшем. Но их учет возможен.

Таблица 3

	№ группы	Преимущества всех методов	№ метода оценки риска
Ресурсы	1	Привлечение технических экспертов	6, 12, 17
	2	Не требует специальной квалификации специалистов	2, 4, 9, 21, 26
	3	Недорогое и доступное ПО	13, 25
Время	4	Возможность точной оценки необходимых ресурсов	11
	5	Быстрота и лёгкость метода исследования	1, 26, 29
	6	Не требует много времени и ресурсов	1, 18
	7	Простота использования метода	2, 13, 25, 27, 29, 31
Достоверн.	8	Относительная точность расчетов	6, 14, 23, 24, 30
	9	Универсальность метода	6, 9, 25, 31
	10	Системный подход к исследованию	7, 9, 12
	11	Наличие элементов прогнозирования	9, 10, 18
	12	Способность решать нестандартные проблемы	7, 19, 20, 24
Целесообр.	13	Развитие у участников нестандартного мышления	1, 30
	14	Возможность использования при ограниченной информации	5
	15	Всестороннее рассмотрение гипотез	17, 25
	16	Позволяет объединить факторы риска в единую оценку	28
	17	Полнота исследования	3, 4, 6, 15
	18	Детальность исследования	8, 16, 23
	19	Наглядное графическое представление результатов	7, 14, 15, 17, 19, 21, 27
	20	Документирование результатов	12

Таблица 4

	№ группы	Недостатки всех методов	№ метода оценки риска
Ресурсы	1	Излишняя формализация метода (трудоемкость)	21
	2	Дорогостоящий анализ	13
	3	Необходимо много входной документации для проведения исследования	6, 15
	4	Необходимость применения специального ПО	26
	5	Сложность метода	16, 19, 20, 23, 24, 30
Время	6	Требуется много времени	2, 3, 6, 9
	7	Недостаточная компетенция участников	1, 3, 11, 12, 17
Достоверн.	8	Сложность идентификации всех опасностей	9, 11, 14, 20, 27, 30
	9	Не обеспечивается всестороннее исследование проблемы	1, 5, 6, 29, 31
	10	Требуется абсолютно достоверные данные	7, 8, 25, 31
	11	Отсутствует идентификация сочетания отказов	13, 18, 29
	12	Не рассматриваются взаимосвязи между причинами	18, 21
	13	Излишнее упрощение ситуации	4, 11, 19
	14	Зависимость от правильного построения схемы	23
	15	Не все участники исследования могут себя проявить при анализе	1, 4
	16	Несамостоятельность метода	17
	17	Сценарии могут быть нереальными	10
Целесообр.	18	Неточность результатов оценки	2, 5, 7, 27, 28, 29
	19	Применяется только для 2-х состояний системы	14, 15, 24
	20	Невозможность внедрить полученные рекомендации	12, 26

Результатом представления информации в табл.3 и табл.4 является возможность выбора групп методов оценки Риска (группы 1-18, группы 1-20). В этом случае группы представляют собой альтернативы, из которых нам предстоит делать выбор. ЛПР для принятия решения при выборе альтернативы из группы, активно используют метод анализа иерархии (МАИ) [3]. Этот метод предполагает как минимум трехуровневую иерархию, где на втором уровне присутствуют критерии. В нашем случае в качестве критериев выступают общие инвариантные группы – Ресурсы (Р), Время (В), Достоверность (Д), Целесообразность (Ц). Иерархия представлена на рис.1 и представляет собой неполную иерархию [3].

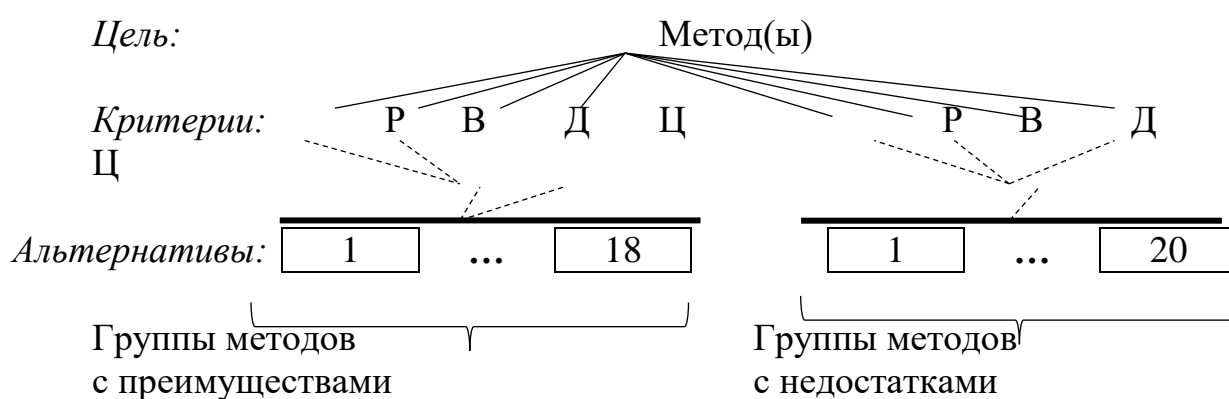


Рис. 1. Неполная иерархия

Для практических действий необходимо определиться:

- определиться с экспертными оценками групп методов;
- текущими экспертными оценками критериев по отношению к конкретному рассматриваемому Риску.

В результате выбора, в каждом конкретном случае, проявляются свои методы оценки для каждого Риска.

Внимание! Если для *группы методов с преимуществами* экспертные оценки отражают их максимальные значения, то для *группы методов с недостатками* экспертные оценки должны отражать их максимальные значения в отношении минимальных недостатков методов.

Далее необходимо разобраться с выбранными группами, из которых надо выбрать конкретные методы оценки Риска.

Сначала представляем данные в виде табл. 5. Табл.5 наглядно показывает, с одной стороны, *соответствие* методов (всего 31) и групп преимуществ/недостатков (18 и 20), а, с другой стороны, *выбранные методы*, - например, с помощью цветных полос (желтые – методы с наибольшим значением глобальных приоритетов, зеленые – с меньшим значением, розовые – с допустимым минимальным значением). Допустимое

минимальное значение глобального критерия определяется в соответствии с конечным результатом общего выбора.

Общий выбор методов оценки Риска производим с учетом информации «Директивное использование» и «Факторное предпочтение».

На рис.2 представлена работа ЛПР, результатом которой являются методы, находящиеся в районе общего пересечения частных решений.

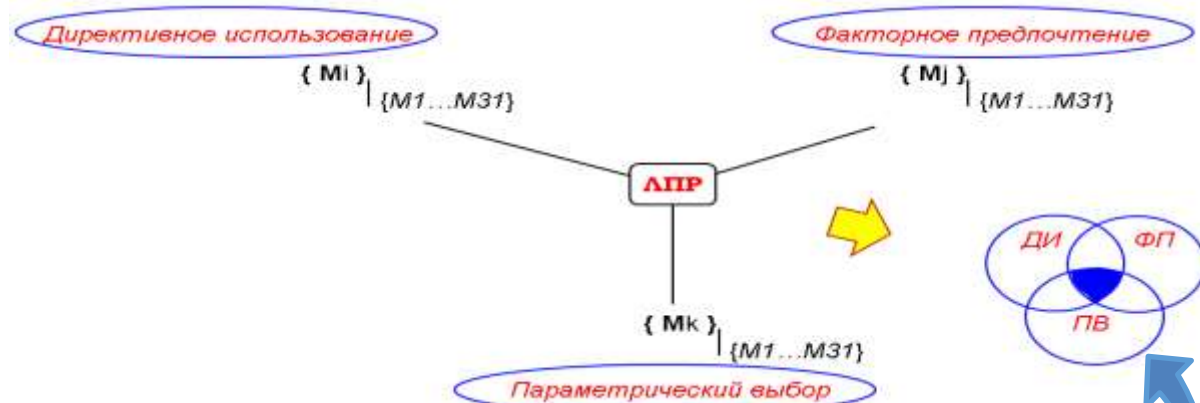
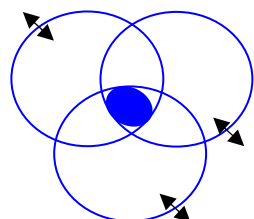


Рис.2. Работа ЛПР

Для получения оптимального РЕШЕНИЯ надо двигать границы.



- **Директивное использование:**

количество Методов с оценкой «Обязательно» уменьшать/увеличивать за счет Методов с оценками «Применимо», но при этом стремиться не увеличивать количество Методов с оценками «Не применимо»;

- **Факторное предпочтение:**

количество Методов с оценкой «Высокая» уменьшать/увеличивать за счет Методов с оценками «Средняя», но при этом стремиться не увеличивать количество Методов с оценками «Низкая», а также учитывать Методы с оценкой «Да/Нет»;

- **Параметрический выбор:**

количество/качество Методов уменьшать/увеличивать/изменять за счет коррекции экспертных оценок.

Выполнить указанные действия помогает форма информации в табл.6.

Таблица 6

Значимость воздействующих факторов			Колические выходные данные	Идентификация риска	Анализ риска			Сравнительная оценка риска		
Ресурсы и возможности	Неопределенность	Сложность			Последствие	Вероятностные характеристики	Уровень риска			
Средние	Высокая	Средняя	Да	-	+	SA	SA	+	1	Анализ "галстук-бабочка"
Средние	Средняя	Средняя	Да	SA	SA	SA	SA	SA	2	Анализ видов и последствий отказов (FMEA)
Средние	Средняя	Средняя	Да	SA	SA	SA	SA	+	3	Анализ влияния человеческого фактора (HRA)
Средние	Средняя	Средняя	Нет	+	SA	+	+	+	4	Анализ воздействия на бизнес (BIA)
Высокие	Высокая	Средняя	Да	+	-	SA	+	+	5	Анализ дерева неисправностей (FTA)
				-	SA	SA	+	+	6	Анализ дерева решений
Средние	Средняя	Средняя	Да	+	SA	+	+	-	7	Анализ дерева событий (ETA)
Средние	Средняя	Средняя	Нет	SA	SA	-	-	SA	8	Анализ опасности и критических контрольных точек (НАССР)
Средние	Низкая	Средняя	Нет	-	SA	SA	SA	SA	9	Анализ первопричины (RCA)
Высокие	Средняя	Высокая	Да	+	SA	SA	+	+	10	Анализ причин и последствий
Средние	Средняя	Средняя	Нет	+	-	-	-	-	11	Анализ скрытых дефектов (SA)
Средние	Высокая	Средняя	Нет	SA	SA	+	+	+	12	Анализ сценариев
Средние	Средняя	Средняя	Да	+	SA	+	+	-	13	Анализ уровней защиты (LOPA)
				+	SA	+	+	+	14	Анализ эффективности затрат (CBA)
Высокие	Низкая	Высокая	Да	-	SA	-	-	SA	15	Байесовский анализ и сети Байеса
				+	SA	SA	+	SA	16	Индексы риска
Средние	Высокая	Высокая	Нет	SA	SA	+	+	+	17	Исследование опасности и работоспособности (HAZOP)
Низкие	Низкая	Низкая	Нет	SA	-	-	-	-	18	Контрольные листы
				+	SA	SA	+	SA	19	Кривые FN
Высокие	Низкая	Высокая	Да	+	SA	-	-	-	20	Марковский анализ
				SA	SA	SA	SA	+	21	Матрица последствий и вероятностей
Средние	Средняя	Средняя	Нет	SA	-	-	-	-	22	Метод Дельфи
Высокие	Низкая	Высокая	Да	-	-	-	-	SA	23	Моделирование методом Монте-Карло
Низкие	Низкая	Низкая	Нет	SA	-	-	-	-	24	Мозговой штурм
				+	SA	+	SA	+	25	Мультикритериальный анализ решений (MCDA)
Высокие	Высокая	Средняя	Да	SA	SA	SA	SA	SA	26	Оценка токсикологического риска
Низкие	Высокая	Средняя	Нет	SA	-	-	-	-	27	Предварительный анализ опасностей (PHA)
Низкие	Низкая	Средняя	Нет	SA	SA	-	-	-	28	Причинно-следственный анализ
Низкие	Низкая	Низкая	Нет	SA	-	-	-	-	29	Структурированные или частично струк. интервью
Средние	Средняя	Любая	Нет	SA	SA	SA	SA	SA	30	Структурированный анализ сценариев методом "что, если?" (SWIFT)
Средние	Средняя	Средняя	Да	SA	SA	SA	SA	SA	31	Техническое обслуживание, направленное на обеспечение надежности

SA - обязательно; «+» - применимо; «-» - не применимо

Наблюдение.

Использование информации «Директивное использование» и «Факторное предпочтение» свидетельствует о выборе методов по результатам их работы с позиции окружающей среды, определяющей Риски (*внешние рекомендации для своей организации*).

Использование информации «Параметрический выбор» свидетельствует о выборе методов по результативности их работы с Рисками с позиции их внутренней идеологии.

Методика на примере.

Рассмотрим действия по выбору методов оценки Риска. Изложение методики будем сопровождать конкретным примером - работа отдела снабжения производственной организации.

1. Определить Риски в работе отдела снабжения.

Результаты работы приведены в табл.7.

Таблица 7. Рынок В2В.
Закупки без контрагентов.

Сотрудники имеют опыт работы в закупках.

№	Риски
1	Знание сотрудниками закупаемых товаров
2	Знание ценовой политики на рынке
3	Работа с документами: <i>содержание договора с Поставщиком оформление/содержание первичной документации согласование Договора внутренними службами</i>
4	Своевременность поставки
5	Возврат товара: <i>бракованный товар по параметрам брак товара при перевозке</i>
6	Финансовые убытки: <i>курс рубля законодательство цены на рынке</i>
7	Коррупция («откаты»)

В интересах повышения эффективности работы организации целесообразно спроектировать систему профилактики Рисков, выполнить организационные работы по ее практической реализации и управлять Рисками в процессе операционной деятельности организации.

2. Обработать Риски:

- определить значимость Риска, т.е. его последствия;
- определить вероятность возникновения Риска;
- принять решение об учете Риска – ДА/ НЕТ.
- определить События, приводящие к возникновению Риска, а

также:

- параметры и их величину, по которым можно судить о Событии;

- способы измерения, мониторинга и контроля Событий;
- мероприятия по предотвращению Риска (табл. 8, 9).

2.1. Выбор методов оценки Риска на базе информации «Параметрический выбор».

2.1.1. Экспертные оценки.

В табл.10, в качестве условного примера, приведены экспертные оценки групп преимуществ/недостатков методов оценки Риска.

В табл.11, в качестве условного примера, приведены экспертные оценки критериев. Для простоты примера для преимуществ и недостатков эти оценки одинаковые.

2.1.2. Матрицы парных сравнений.

На базе экспертных оценок табл.10,11 получаем матрицы парных сравнений для альтернатив «преимущества» (табл.12-15) и критериев (табл.16). Для альтернатив «недостатки» получение матриц парных сравнений аналогично.

2.1.3. Цель - выбор группы методов.

С наибольшим глобальным приоритетом из методов с преимуществами оказалась группа 18. С наибольшим глобальным приоритетом из методов с недостатками оказалась группа 5. Эта ситуация отражена в табл.5 (группы выделены желтым цветом).

В таблице находим одновременное присутствие конкретных методов в двух разделах (преимущества/недостатки). Ими оказались метод 16 «Индексы риска» и метод 23 «Моделирование методом Монте-Карло».

2.2. Учет информации «Директивное использование».

Табл.6 дает следующие рекомендации:

Идентификация риска	Анализ риска			Сравнит. Оценка риска
	Последствие	Вероятность	Ур. Риска	
+	SA	SA	+	SA
-	-	-	-	SA

Для метода 16 «Индексы риска» рекомендации констатируют применимость его на всех этапах оценки Риска.

Метод 23 рекомендуется обязательно использовать только на конечном этапе оценки Риска. Такое положение дел не может удовлетворять ЛПП.

Таблица 8. Информация для ЛПР

Риски	События	Способы устранения
1 Знание сотрудниками закупаемых товаров	1. Нет сравнения Поставщиков по качеству товаров в случае новых товаров 2. Сбои в спецификациях поставляемого товара/ заказанного товара («Поставщик - Сл. Закупки» - «Сл. Закупки – Производство/Клиент»)	1. Контроль работы 2. Обеспечение гласности и доступности информации о товаре. 3. Обучение
2 Знание ценовой политики на рынке	1. Нет <u>текущего</u> сравнения Поставщиков по товарам – цена/качество/условия/надежность 2. Нет <u>прогнозов</u> по товарам на рынке (своевременность закупок)	1. Контроль работы 2. Обеспечение гласности и доступности результатов Маркетинговой работы

...

Таблица 9. Информация для ЛПР

События	Параметры	Метрики
1. Нет сравнения Поставщиков по качеству товаров в случае новых товаров 2. Сбои в спецификациях поставляемого товара/ заказанного товара («Поставщик - Сл. Закупки» - «Сл. Закупки – Производство/Клиент»)	1.1. ОцПостКачТов 2.1. Количественные Оценки: КолСпец-1 - «Поставщик - Сл. Закупки» КолСпец-2 - «Сл. Закупки - Производство/Клиент» КолСпец-3 - «Поставщик - Производство/Клиент»	1.1.1. Маркетинговая работа. Результат: «Товар» – «Поставщик/ Качество» (Качество – эксп. Оценка) 1.1.2. Экспертные Качественные Оценки Товаров Поставщиков 2.1.1. КолСпец-1 = кол-во без ошибок / общее кол-во спецификаций КолСпец-2 = кол-во без ошибок / общее кол-во спецификаций КолСпец-3 = кол-во без ошибок / общее кол-во спецификаций

...

Таблица 10.

Р - ресурсы, В - время, Д - достоверность, Ц - целесообразность

Группа	Преимущества				Недостатки			
	Р	В	Д	Ц	Р	В	Д	Ц
1	0,30				0,70			
2	0,40				0,50			
3	0,30				0,60			
4	0,80				0,40			
5	0,30	0,40			0,50			
6	0,50	0,60				0,70		
7	0,30	0,30					0,50	
8			0,50				0,30	
9			0,30				0,20	
10			0,90				0,20	
11			0,70				0,30	
12			0,70				0,20	
13			0,40				0,20	
14			0,70				0,50	
15			0,80				0,70	
16			0,50	0,80			0,70	
17			0,80	0,70				0,10
18			0,80	0,80				0,10
19								0,60
20								0,20

Таблица 11.

Экспертные оценки критериев (общие группы) для выбора группы

	Ресурсы	Время	Достоверность	Целесообразность
Риск 1	0,15	0,05	0,45	0,35

Таблица 12

Р	А1	А2	А3	А4	А5	А6	А7
А1	1	1/3	1	1/3	1	1/3	1
А2	3	1	3	1/3	3	1/3	3
А3	1	1/3	1	1/3	1	1/3	1
А4	3	3	3	1	3	0	3
А5	1	1/3	1	1/3	1	1/3	1
А6	3	3	3	0	3	1	3
А7	1	1/3	1	1/3	1	1/3	1

Таблица 13

В	А5	А6	А7
А5	1	1/3	3
А6	3	1	3
А7	1/3	1/3	1

Таблица 15

Ц	А16	А17	А18
А16	1	3	1
А17	1/3	1	1/3
А18	1	3	1

Таллица 14

Д	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	A16	A17	A18
A8	1	3	1/3	1/3	1/3	3	1/3	1/3	1	1/3	1/3
A9	1/3	1	1/3	1/3	1/3	1/3	1/3	1/3	1/3	1/3	1/3
A10	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3
A11	3	3	1/3	1	1	3	1	1/3	3	1/3	1/3
A12	3	3	1/3	1	1	3	1	1/3	3	1/3	1/3
A13	1/3	3	1/3	1/3	1/3	1	1	1/3	1/3	1/3	1/3
A14	3	3	1/3	1	1	1	1	1/3	3	1/3	1/3
A15	3	3	1/3	3	3	3	3	1	3	1	1
A16	1	3	1/3	1/3	1/3	3	1/3	1/3	1	1/3	1/3
A17	3	3	1/3	3	3	3	3	1	3	1	1
A18	3	3	1/3	3	3	3	3	1	3	1	1

Таблица 16

Методы	K1	K2	K3	K4
K1	1	1	1/5	1/3
K2	1	1	1/5	1/3
K3	5	5	1	3
K4	3	3	1/3	1

2.3. Учет информации «Факторное предпочтение».

Информация табл.6 показывает, что рекомендации ГОСТ в части факторного предпочтения отсутствуют для выбранного метода «Индексы риска». Учет этого факта дестабилизирует решение ЛПР относительно метода 16.

2.4. Преодоление несоответствий.

Для устранения дестабилизирующего факта, в пункте 2.1.3 к максимальному решению глобальных приоритетов (как уже сказано, решение выделено желтым цветом) добавим два следующих решения (ближайшие более низкие решения). Эти решения выделены в табл.5 зеленым и розовым цветами. *(Критерии выбора таких решений могут быть разными, например, диапазон %-ного отклонения)*. В результате к рассмотрению добавляются метод 9 «Анализ первопричины» и метод 28 «Причинно-следственный анализ».

2.5. Учет информации «Директивное использование» (п.2.2).

Табл.6 дает следующие рекомендации:

Идентификация риска	Анализ риска			Сравнит. Оценка риска
	Последствие	Вероятность	Ур. Риска	
-	SA	SA	SA	SA
SA	SA	-	-	-

Метод 9 рекомендуется обязательно применять на всех этапах оценки Риска, за исключением этапа «Идентификация риска». Однако выбранный

дополнительно второй метод 28 компенсирует этот недостаток.

2.6. Учет информации «Факторное предпочтение» (п.2.3).

Информация табл.6 показывает следующие рекомендации ГОСТ:

<i>Значимость воздействующих факторов</i>			<i>Кол-ные вых. данные</i>	<i>Метод</i>
<i>Ресурсы и возм-ти</i>	<i>Неопред-ть</i>	<i>Сложность</i>		
Средние	Низкая	Средняя	Нет	9
				16
Высокие	Низкая	Высокая	Да	23
Низкие	Низкая	Средняя	Нет	28

Простой анализ показывает, что для рассматриваемого примера целесообразно применять метод 28 (*наименьшая значимость воздействующих факторов*) и метод 23 (*для получения количественных выходных данных*).

2.7. Учет информации «Директивное использование» (п.2.2).

Рассматриваем рекомендации всех методов в совокупности:

<i>Идентификация риска</i>	<i>Анализ риска</i>			<i>Сравнит. Оценка риска</i>	<i>Метод</i>
	<i>Последствие</i>	<i>Вероятность</i>	<i>Уровень Риска</i>		
-	SA	SA	SA	SA	9
+	SA	SA	+	SA	16
-	-	-	-	SA	23
SA	SA	-	-	-	28

При использовании методов 23 и 28 ГОСТ дает отрицательные рекомендации по их использованию в более, чем 50 % количества этапов оценки Риска. Наиболее целесообразно использовать метод 9 и метод 28. Эти методы рекомендованы к обязательному применению и в совокупности закрывают работу всех этапов оценки Риска.

3. Принятие решения ЛПР

Результаты цикличного анализа в п.п. 2.3, 2.6, 2.7 показывают, что в рассматриваемом примере целесообразно применять при оценках Риска метод 9 «Анализ первопричины» и метод 28 «Причинно-следственный анализ».

4. Оценка рисков.

Оцениваем Риски с использованием выбранных методов.

5. Принятие решения об управлении Рисками.

ЛПР принимает решение об управлении Риском – ДА/ НЕТ.

6. Решение организационных вопросов.

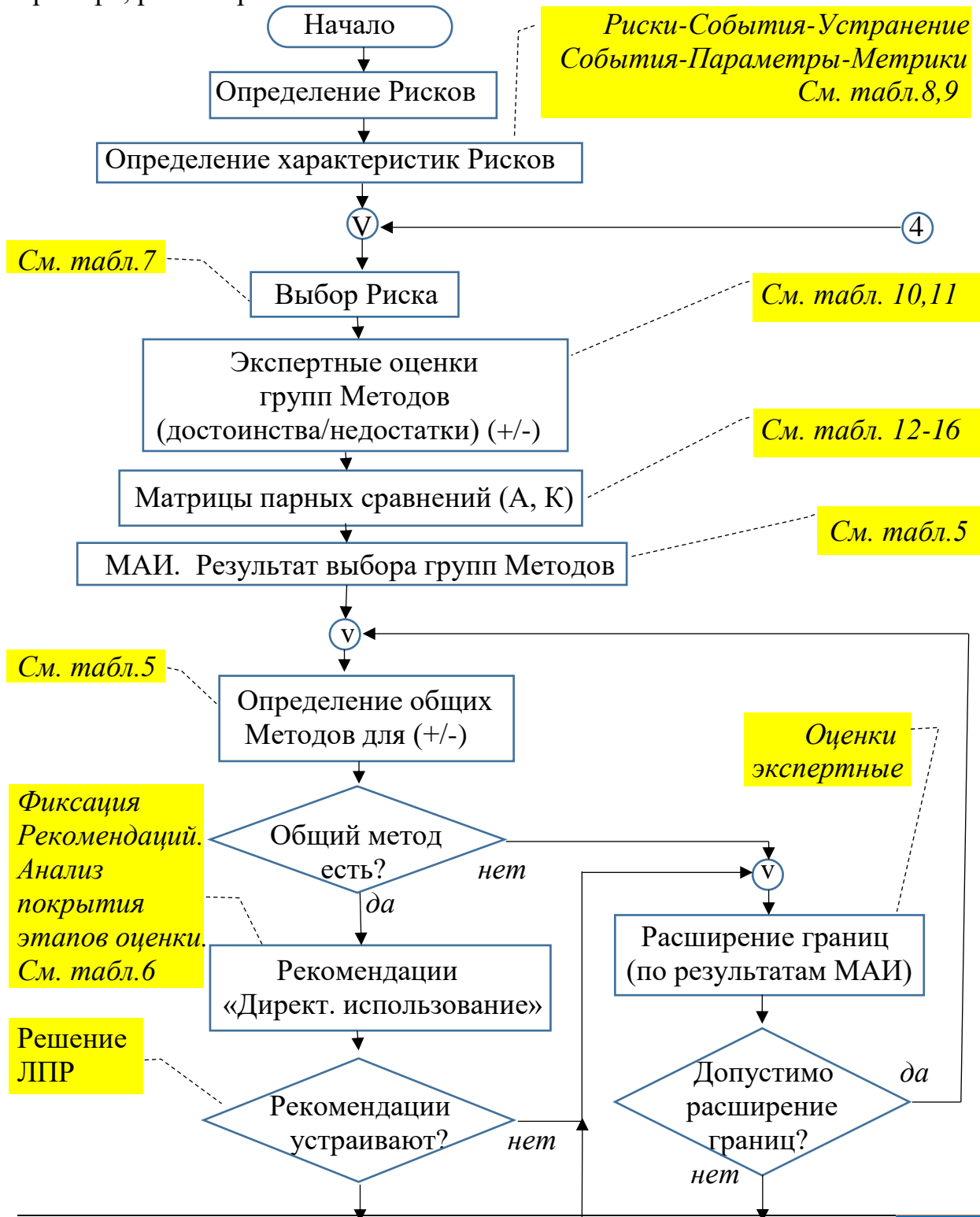
Для управления рисками необходимо разработать и внедрить систему управления рисками. Ответственный за создание такой системы должен определить – с помощью каких средств надо осуществлять мониторинг и

контроль негативных событий для отдела снабжения.

Ввиду важности работы с рисками необходимо определить, Кто будет ее вести.

Алгоритм методики.

На рисунке 3 представлен алгоритм методики выбора методов оценки Риска. Алгоритм сопровождается комментариями и ссылками на таблицы примера, рассмотренного выше.



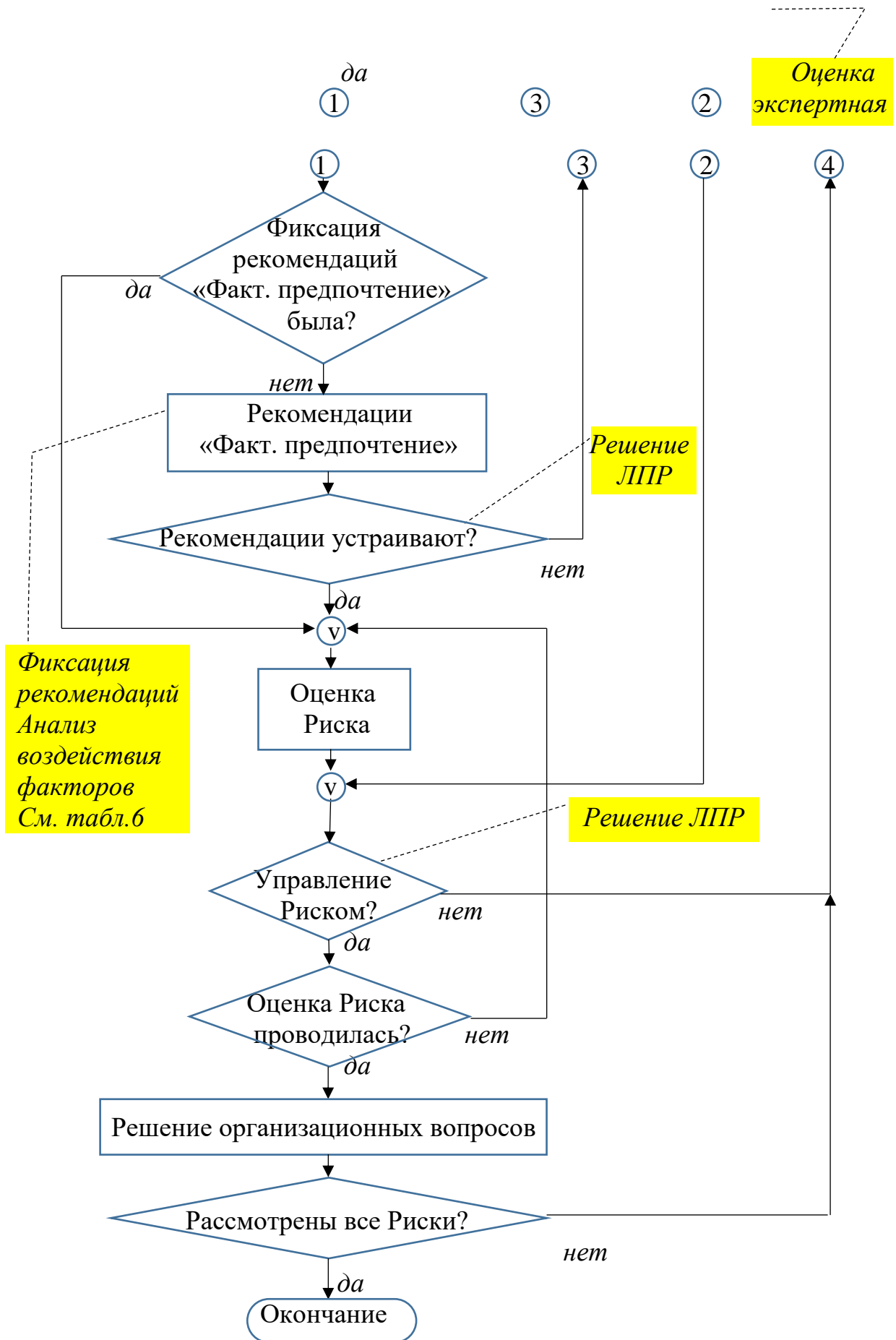


Рис.3. Алгоритм методики выбора методов оценки Риска на базе ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010.

Заключение.

Разработанная методика выбора методов оценки Риска использует математический метод (МАИ) и эвристические логические действия экспертов, ЛПР. Для принятия решений реализован следующий подход:

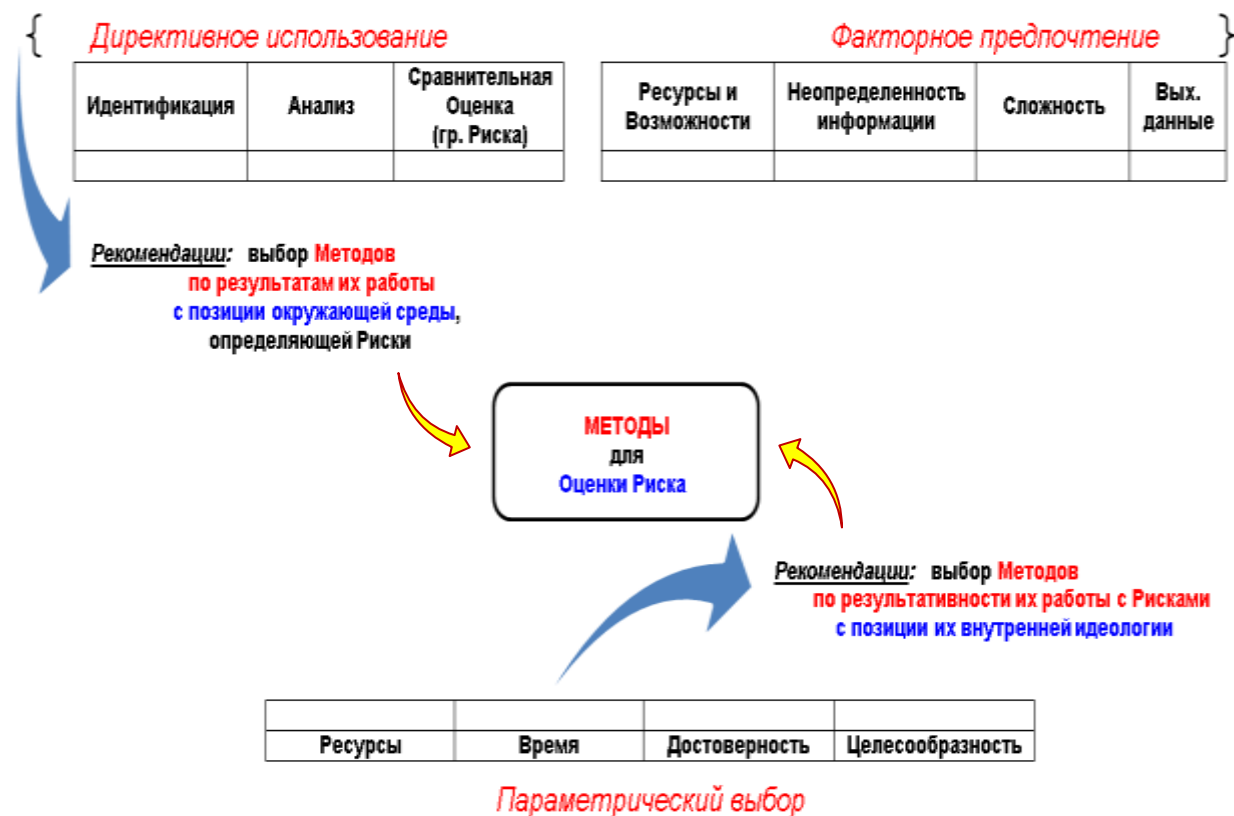


Рис.4. Рекомендации для выбора методов оценки Риска

Таким образом для выбора методов используются принципы системного подхода рассмотрения проблемной ситуации. Рекомендации ГОСТ Р ИСО 31010 рассматриваются как воздействия внешней среды на ЛПР (рекомендации специалистов иных организаций). Информация «Параметрический выбор» (рекомендации своих экспертов при выборе методов по результативности их работы с Рисками с позиции внутренней идеологии этих методов) рассматривается как воздействие внутренней среды на ЛПР.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 Менеджмент риска. Методы оценки риска. М.: Стандартинформ, 2012. – 69с.
2. ГОСТ Р ИСО 9001:2015 Системы менеджмента качества. Требования. М.: Стандартинформ, 2015. – 65с.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Перевод с англ.

*Авагян Г.Г.
студент-магистр 1-го курса
«Национальный Исследовательский Нижегородский
Государственный Университет им. Н.И. Лобачевского»
факультет «Институт экономики и предпринимательства»
Россия, г. Нижний Новгород*

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ КОНФЛИКТАМИ

Аннотация. В статье выяснены сущность и природа возникновения конфликтов в организации, исследованы основные подходы к управлению конфликтами и стрессами в коллективе. Указаны современные проблемы, связанные с конфликтами, и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: конфликт, природа конфликта, деструктивные конфликты, кризисная ситуация, подходы к преодолению кризисных ситуаций, профилактика конфликта.

Annotation. The article clarified the essence and nature of conflicts in the organization, studied the main approaches to conflict and stress management in the team. This article shows current problems, related to conflicts and ways of their elimination.

Keywords: conflict, the nature of the conflict, destructive conflicts, crisis situation, approaches to crisis management, conflict prevention.

Конфликт как социально-психологическое явление в организации может нарушить рабочий процесс в трудовом коллективе, эффективное взаимодействие между сотрудниками, подразделениями, создавая излишнее эмоциональное напряжение в деловых коммуникациях.

Конфликтотенность организационной среды носит объективный характер. Такая профессиональная среда предъявляет к будущему специалисту, которому предстоит в ней работать, высокие требования к уровню конфликтологической компетентности и, прежде всего, к уровню конфликтологической культуры. Следовательно, современный специалист должен быть подготовлен к реализации своих профессиональных функций в сложных условиях конфликта. В работах Н.Е. Серебровской отмечается, что высокий уровень конфликтологической культуры будущего специалиста является залогом его успешности и эффективности в выполнении организационных задач, в том числе и в сложных социальных ситуациях, какими и являются конфликты в организации. Неразрешенный конфликт оказывает негативное влияние на результативность профессиональной

деятельности [6].

Эффективное управление конфликтами способствует обеспечению приемлемого уровня изменения результативности деятельности во время хода конфликта и обеспечивает нужную смену этого уровня в условиях видимого отсутствия конфликтов. Процесс управления конфликтами является составляющей процесса управления современной организацией, а эффективная система управления повышает ее конкурентоспособность, поэтому выявление условий и механизмов обеспечения влияния управления конфликтами на формирование эффективной системы управления предприятием является актуальной практической проблемой современного бизнеса [1].

Конфликтологическая культура функционально определяет способность управленца существовать в противоречивой социальной ситуации в острой форме ее развития – конфликте. Современный специалист по управлению должен быть подготовлен не только реализовывать профессиональные задачи в условиях конфликтной организационной среды, но и преобразовывать эту среду с целью предупреждения неконструктивных конфликтов, создавать атмосферу взаимного уважения, доверия и сотрудничества в трудовом коллективе [6].

Выявление причин конфликта является одним из первых задач при построении схемы управления конфликтами. Понятно, что причин конфликтов существует множество: подмена оперативных задач; противоречивые управленческие цели; неправильное распределение ресурсов; неэффективная система мотивации; постановка недостижимых целей и т.д. Все эти причины прямо или косвенно связаны с личностью руководителя и его управленческой компетентностью. Ведь именно руководитель осуществляет управление организацией и реализует процессы планирования, организации, мотивации, контроль и регулирование системы персонала [2,3].

А. Кузьмин и В. Гладунский предложили ввести такой параметр для оценки стиля руководства как ориентация руководителя на удовлетворение собственных потребностей. Анализ зависимости между эффективностью управления конфликтами и стилями управления целесообразно провести на основе известной управленческой сетки Р. Блейка и Дж. Мутона [4, 5].

Рассматривая эту модель, основные ее характеристики по управлению конфликтами можно представить следующим образом:

- При применении стиля руководства «скудное управление» руководители остаются на стороне конфликтных ситуаций, поэтому совершенно очевиден низкий уровень эффективности управления конфликтами при таком стиле;

- Применяя стиль «власть-подчинение», руководитель пытается решать конфликты авторитарно, навязывая сторонам свои взгляды, отстаивать свое мнение и своей позиции, поэтому такой подход к управлению конфликтами

также является неэффективным;

- Стиль руководства «управление на основе пригородного клуба», который предусматривает максимальный учет интересов работников, стимулирует руководителя не допускать конфликтных ситуаций, что является безусловным позитивом, имеет и определенные недостатки;

- При применении стиля «организационное управление» руководитель пытается управлять конфликтами так, чтобы всем угодить, занимая соответствующую позицию;

- Эффективным с точки зрения не только общих результатов управления организацией, но и по эффективности управления конфликтами является стиль «групповое управление», который предусматривает собственное управление конфликтами со всеми его составляющими.

Необходимо отметить, что есть определенные недостатки по анализу конфликтов объединенными со стилями руководства Р. Блейка и Дж. Мутона, с которыми можно не согласиться. Основным недостатком является то, что эта модель предполагает управление быстрее межличностными конфликтами и конфликтами, которые возникли на психологическом уровне. Это можно четко проследить на примере стиля «управление на основе пригородного клуба», который предусматривает недопущение возникновения конфликтов наряду с попыткой максимально учесть интересы работников. Еще одним недостатком рассмотрения управления конфликтами сквозь призму стилей руководства является то, что связь между стилями управления и эффективностью управления конфликтами является неустановленным. Очевидно лишь то, что наименее эффективным является управление конфликтами в условиях «обедненного управления», а эффективным - в условиях «группового управления», однако какова эта связь, не известно.

Отношение руководителей к конфликтам является одним из элементов стиля руководства, а так важнейшими факторами, определяющими тот или иной стиль, являются уровень учета интересов производства и уровень учета интересов работников, очевидно, есть смысл установить зависимость между этими факторами и уровнем конфликта.

Согласно стиля «скудное управления» руководители прилагают минимальных усилий для достижения каких-либо положительных результатов на предприятии, а к конфликтам в них если не отрицательное, то, по крайней мере, безразличное отношение. Обычно такой стиль управления не способствует решению конфликтов, поэтому очевидно, что конфликты в таком случае могут иметь хронический, затяжной, острый характер и дисфункционально влиять на предприятие. Другими словами, уровень таких конфликтов будет недостаточным, и будет отвечать низкому уровню организационной результативности;

Увеличивая заботу только о производстве, как известно, руководители сочетают это с наименьшим учетом интересов работников, поэтому очевидно возникновения большого количества конфликтов, порождается собственно

психологическим и моральным недовольством коллектива. Эти конфликты могут перерасти в кризисные явления, учитывая стиль поведения руководителей при конфликтов - навязывание своего мнения, решение конфликта по своему усмотрению. Однако стоит отметить, что конфликты, которые порождаются не в сфере отношений между работниками, может стать меньше из-за чрезмерного внимания к производственным нуждам;

В случае увеличения учета интересов работников наряду с не учетом производственных интересов можно надеяться на уменьшение конфликтов, порожденных неблагоприятной атмосферой, недовольством работников и т.д., однако запустения производства приведет к возникновению остальной массы конфликтов, которые могут породить, в том числе, и конфликты предыдущего типа.

Такой стиль управления – «управление на основе пригородного типа», - как и предыдущий стиль – «власть-подчинение» не эффективны с точки зрения управления конфликтами;

- Хотя стиль управления «организационное управление» значительно лучше по сравнению с предварительными стилями, однако его существенный недостаток заключается в том, что он не предусматривает значительных возможностей для быстрого роста, то есть для развития организации. При таком стиля руководители пытаются управлять конфликтами, пытаюсь искать компромиссы, а не действительно решать конфликты. Такой подход не является эффективным, поскольку не устраняются источники конфликта, то есть отсутствует реальное управление конфликтами;

- Максимального уровня снижения конфликтных ситуаций достигают при использовании стиля «групповое управление». Именно используя этот стиль управления, руководители пытаются управлять конфликтами, исследуя конфликты и пытаюсь устранять источники их возникновения.

Итак, в результате исследования обнаружено, что при выборе стиля управления руководители должны ориентироваться на стиль руководства «групповое управление», поскольку уровень конфликта достигает своего оптимального уровня за использование собственно этого стиля. Также нужно учитывать то, что этот стиль является наиболее эффективным к конфликтам, поэтому, выбирая его как стиль управления предприятием и всеми его составляющими, можно достичь значительных успехов, а именно: учитывая интересы работников, производственные интересы руководители предприятия смогут достигать высокого уровня результативности и обеспечивать конкурентные преимущества предприятия, усиливая его внутреннюю среду.

Использованные источники:

1. Зинчина, О.Б. Конфликтология: учеб. [Текст] / А.Б. Зинчина. - СПб: Питер, 2014. - 164 с.
2. Мыскина, М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. [Текст] / М.Х. Мыскина, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М.: Вильямс, 2015. - 692 с.

3. Криворучко, А. Анализ конфликта в коллективе [Текст] / А. Криворучко // Персонал. - 2013. - № 4 - 5. - С. 101 - 103.
4. Конфликтология: учебник для вузов [Текст] / В.П. Ратников, В.Ф. Голубь, С. Лукашова и др.; под ред. проф. В.П. Ратникова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 512 с.
5. Мороз, А.А. Теория конфликтов в контексте построения общей модели эффективности современного предприятия: монография [Текст] / А.В. Мороз, А.А. Сметанюк, О.В. Лазарчук. – М.: Наука, 2014. - 256 с.
6. Серебровская Н.Е., Профессиональная конфликтологическая подготовка специалистов социномических профессий в вузовский и послевузовский период: монография [Текст] /Н.Е. Серебровская. – Н.Новгород: НИМБ, 2012. – 68 С.

Аванесова М.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Шевченко Ю. С., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «АГРОФИРМА КАВИАР»

Аннотация. Для обеспечения современного уровня конкурентного производства необходима стабильная деятельность организации, в связи с чем актуализируется проблема обеспечения финансовой устойчивости. В данной работе с помощью методик разных авторов проводится оценка финансовой устойчивости конкретного предприятия. Используя экспертный метод оценки финансовой устойчивости, основанный на совокупности частных критериев и расчета комплексного индикатора финансовой устойчивости, выявлена вероятность банкротства рассматриваемого предприятия и составлен прогноз финансовых затруднений.

Ключевые слова: методика, оценка, финансовая устойчивость, экономическая эффективность

Abstract. For ensuring modern level of competitive production stable activities of an organization is required, in connection with what the problem of ensuring financial stability is actualized. In this paper, using the techniques of various authors, assessment of financial stability of a particular company is carried out. Using peer evaluation method of financial stability, based on the totality of particular criteria and calculation of complex indicator of financial stability, the probability of bankruptcy of an enterprise is revealed and the prognosis of financial difficulties is composed.

Key words: method of analysis, assessment, financial stability, economic efficiency

В современных условиях стабильность в деятельности предприятия является необходимым условием для обеспечения конкурентного уровня производства. В связи с этим проблема обеспечения финансовой устойчивости становится все более актуальной.

Финансовая устойчивость как одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие свободно маневрируя денежными средствами способно, путем эффективного их использования, обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, услуг, а также затраты по их расширению и обновлению.

Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50% финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, эффективно использует финансовые ресурсы, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным.

Одним из основных показателей (индикаторов) финансовой устойчивости организации являются собственные оборотные средства (СОС), поскольку они принимают участие при расчете большинства показателей финансовой устойчивости.

В экономической литературе недостаточно разработаны способы определения величины СОС.

В работах В.В. Ковалева и Г.В. Савицкой предложено рассчитывать величину собственных оборотных средств по следующей формуле [3,4]:

$$\text{СОС} = (\text{СК} + \text{ДЗК}) - \text{ВА} = \text{ОА} - \text{КЗК}, \quad (1)$$

Где СК – собственный капитал,

ДЗК – долгосрочный заемный капитал,

ВА – внеоборотные активы,

ОА – оборотные активы,

КЗК – краткосрочный заемный капитал.

Величина собственных оборотных средств в работах Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой определяется как разница между собственным капиталом и величиной внеоборотных активов[2].

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА} \quad (2)$$

Такая методика расчета также рекомендована Методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организаций от 23.01.2001 г. № 16.

Методика расчета собственных оборотных средств предложенная В.В. Ковалевым и Г.В. Савицкой представляется более обоснованной поскольку разница в уровне стабильности собственного капитала и долгосрочного

заемного капитала при финансировании оборотных средств, срок оборота которых составляет менее 12 месяцев, не имеет значения. Также в процессе анализа по данным финансовой отчетности невозможно определить, что именно предпочитает организация вкладывать во внеоборотные активы – собственные средства или долгосрочные кредиты, поэтому лучше рассматривать их в целом как стабильный источник финансирования в совокупности.

Данный подход рекомендован Методическим советом по экономическому анализу при Институте профессиональных бухгалтеров России.

Анализ финансовой устойчивости проведем на примере ООО «Агрофирма Кавиар», занимающейся производством растениеводческой продукции (таблица 1).

Данные представленные в таблице 1 свидетельствуют о том, что за период 2013-2015 гг. в активе баланса произошло увеличение доли внеоборотных активов на 3,2 % и сокращение доли оборотных активов на 3,2 %. При этом в структуре пассива баланса наблюдается значительный рост доли собственного капитала организации (на 29,3%), а показатели долгосрочных и краткосрочных обязательств снизились соответственно на 29,1 % и 0,2 %. В целом баланс предприятия увеличился на 17,3%.

Таблица 1 – Оценка состав и структуры баланса ООО «Агрофирма Кавиар»

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. в % к 2013 г.
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
Актив							
Внеоборотные активы	30732	16,5	38287	21,3	43004	19,7	139,9
Оборотные активы	155143	83,5	141310	78,7	175052	80,3	112,8
Баланс	185875	100,0	179588	100,0	218056	100,0	117,3
Пассив							
Капитал и резервы	126839	68,2	124558	69,4	212584	97,5	167,6
Долгосрочные обязательства	58296	31,4	53961	30,0	5002	2,3	8,6
Краткосрочные обязательства	740	0,4	1069	0,6	470	0,2	63,5
Баланс	185875	100,0	179588	100,0	218056	100,0	117,3

Наличие собственных оборотных средств – необходимое условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Минимальное значение данного показателя устанавливается в размере 10% от общего объема оборотных активов. Чем выше данный показатель, тем устойчивее финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей для проведения независимой финансовой политики.

Исходя из величины СОС можно сделать вывод о высоком уровне финансовой устойчивости ООО «Агрофирма Кавиар» на протяжении исследуемого периода. Причем рассмотрим и сравним показатели финансовой устойчивости, рассчитанные по двум вариантам расчета показателя СОС (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка финансовой устойчивости ООО «Агрофирма Кавиар»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015 г. к 2013 г. (+,-)
СОС (ф. 1), тыс. руб.	154 403	140 232	174 582	20 179
СОС (ф. 2) тыс. руб.	96 107	86 271	169 580	73 473
Запасы (З), тыс. руб.	82 408	87 497	120 510	38 102
Долгосрочные обязательства всего, тыс. руб.	58 296	53961	5002	-53 294
Коэффициент финансовой независимости	0,682	0,694	0,975	0,293
Коэффициент финансовой устойчивости	0,996	0,994	0,998	0,002
Коэффициент маневренности Вариант 1	1,217	1,126	0,821	-0,396
Вариант 2	0,758	0,693	0,798	0,040
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,995	0,992	0,997	0,002
Вариант 1	0,619	0,611	0,969	0,350
Вариант 2				
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	1,874	1,603	1,449	-0,425
Вариант 1	1,166	0,986	1,407	0,241
Вариант 2				

Показатели, представленные в таблице 2 свидетельствуют о том, что финансовая устойчивость рассматриваемой организации с каждым годом возрастала, а фактические значения данных коэффициентов в 2015 г. значительно превышают нормативные значения. Коэффициенты, в расчете которых участвует показатель СОС так же превышают нормативные значения, как в первом, так и во втором случае. Наша организация имеет стабильное положение и высокую финансовую устойчивость.

Для оценки уровня финансовой устойчивости российских организаций

также предлагается использовать экспертный метод оценки финансовой устойчивости авторов Л.С. Васильевой и М.В. Петровской [1].

Рассмотрим данную методику на примере ООО «Агрофирма Кавиар». Во-первых, осуществим выбор частных критериев, которые характеризуют различные аспекты финансовой устойчивости и установим значимость каждого критерия в соответствии с его влиянием на финансовую устойчивость. Данные представим в таблице 3.

Таблица 3 – Частные критерии финансовой устойчивости ООО «Агрофирма Кавиар»

Показатель	Значение	Значимость критерия W(X)
Коэффициент оборачиваемости запасов (X1)	1,352	25
Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными активами (X2)	372,451	25
Коэффициент структуры капитала (X3)	38,849	20
Коэффициент общей рентабельности активов (X4)	0,443	20
Рентабельность продаж (X5)	0,627	10

Рассчитаем соотношения между значениями частных критериев и их нормативными значениями

$$K1=1,352/3= 0,451$$

$$K2=372,5/2=186,2$$

$$K3=38,849/1=38,849$$

$$K4=0,443/0,3=1,477$$

$$K5=0,627/0,2=3,135$$

Сформируем комплексный индикатор финансовой устойчивости вида:

$$J=W(X1) \times K1+ W(X2) \times K2+ W(X3) \times K3+ W(X4) \times K4+ W(X5) \times K5. \quad (3)$$

Если значение комплексного индикатора не менее 100, то финансовая ситуация организации считается хорошей. Чем больше отклонение от 100 в меньшую сторону, тем сложнее финансовое состояние организации, тем более вероятно наступление в ближайшее время для организации финансовых трудностей. Прогноз финансовых затруднений с помощью изложенного индикатора позволит своевременно принимать меры для снижения финансовых трудностей, более объективно составлять планы развития организации.

$$J=25 \times 0,451+25 \times 186,2+20 \times 38,849+20 \times 1,477+10 \times 3,135=5504,8$$

Проведенный анализ показал, что ООО «Агрофирма Кавиар» имеет устойчивое финансовое положение, а также высокий уровень ликвидности активов, следовательно, данная организация имеет высокий уровень конкурентоспособности и низкую вероятность банкротства.

Использованные источники:

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. —М.: КНОРУС, 2006. — 544 с
2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник. 6-е изд., перераб. и доп./ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова – М.: Дело и сервис, 2008. – 368 с
3. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В. В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 192 с.
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 11-е изд. испр. и доп./ Г.В. Савицкая – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.

*Анахаева М.Д.
студент*

*Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ ВТОРИЧНОЙ АДАПТАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена анализу значения процесса вторичной адаптации. Адаптация способствует успешному «внедрению» сотрудника в рабочий процесс. Недостаточное внимание в данной технологии может стать причиной внутриорганизационных конфликтов различных уровней.

Ключевые слова: управление персоналом, внутриорганизационные процессы, адаптация, вторичная адаптация, конфликт.

The article is devoted to the analysis of the importance of the process of secondary adaptation. Adaptation contributes to successful "implementation" of the employee in the work process. Insufficient attention to this technology can cause intra-organizational conflicts at various levels.

Key words: personnel management, internal organizational processes, adaptation, secondary adaptation, conflict.

Организация – это слаженный механизм, состоящий из большого числа структурных компонентов, подобно живому организму, каждый орган выполняет здесь свою роль, которая, вместе с тем, соответствует общей организационной цели и воплощает ее миссию. Биологический взгляд на организацию, разработанный в 30-50 гг. XX века, дает возможность уловить индивидуальность, специфику, отличительные черты ее структуры и делать акцент на «органах», которыми и являются сотрудники [1, с. 17].

Прежде всего, главная задача управленца - обеспечение наиболее эффективной, сплоченной работы организации. Для этого важно грамотное владение методиками и принципами управления персоналом. Управленец обязан досконально понимать каждый этап деятельности, начиная от требуемых благоприятных условий труда, заканчивая распределением

получаемой прибыли. Ключевое значение среди всех организационных процессов играет персонал, поэтому необходимо особое внимание уделять его подбору, адаптации, обучению, работе.

Одним из аспектов работы каждого сотрудника является адаптация. Под адаптацией понимается процесс взаимного приспособления работника к организации, который основывается на постепенной вработываемости нового члена коллектива к профессиональным, социальным и организационно – экономическим условиям труда [2, с. 12]. Изначально адаптацию толковали как односторонний процесс приспособления личности к качественно новым условиям, однако, мы не можем отрицать существенное обратное влияние личности на систему. Человек при поступлении на работу уже имеет сложившуюся систему потребностей, целей, ценностей и норм, относительно них он занимает определенную позицию в организации, но, вместе с тем уже соглашаясь с предъявляемыми к нему требованиями, ценностями, нормами, правилами поведения и согласовывая свои цели и задачи с целями и интересами организации. Вместе с тем, реализуя эти требования, сотрудник и организация, взаимодействуя, влияют друг на друга.

Разберем значимость процедуры вторичной адаптации на примере конфликта, произошедшего у сотрудницы адвокатской конторы, которая вышла на работу после трехгодичного декретного отпуска. В процессе трудовой деятельности, продолжавшейся уже на протяжении шести лет, сотрудница сменила 2 офиса, в последнем из которых проработала 4 года, три, соответственно, находясь в отпуске. После длительного перерыва она вернулась к своему обычному трудовому графику, который был согласован со штатным расписанием, несмотря на просьбу перестроить его в связи с семейными обстоятельствами. Директор заявил о невозможности смены установленного порядка и введения особых льгот, сославшись на нехватку свободного персонала, установленный регламент работы и обилие обращений. Второй проблемой выступило обновление значительной части коллектива в отделе, занимающимся семейно – правовыми вопросами, в который входила сотрудница. Особенностью данного отдела являлась низкая степень взаимодействия сотрудников и высокая конкуренция за наиболее выгодные иски. После трех месяцев несоответствующих заявленным требованиям условий труда, сотрудница приняла решение уволиться по собственному желанию и перейти на работу в другую юридическую фирму. Организация потеряла квалифицированного сотрудника, что, соответственно, повлекло за собой более затратные процессы, как поиск кандидатов на заполнение свободной вакансии, обучение нового работника.

Специфика вторичной адаптации имеет ряд преимуществ, которые можно использовать для минимизации потерь (материальных, временных). Во-первых, работник уже имеет представление о рабочем процессе, специфике работы, коллективе и установленных порядках, т.е. он уже полностью прошел этап первичной адаптации, во-вторых, имеется опыт

работы, в-третьих, он может преподнести новое видение, но с учетом знакомой системы работы в данной компании. С управленческой точки зрения вложение усилий и ресурсов во вторичную адаптацию работника существенно более выгодно, нежели вложение в первичную.

Используя перечисленные возможности для разрешения произошедшего конфликта начальство могло продумать тактику оптимизации процесса «вхождения» в должность. Первым шагом является разработка индивидуального плана развития работника, в котором оговорены такие пункты, как ключевые компетенции, описание необходимых навыков и знаний в рамках компетенций, мероприятия, способствующие развитию данных навыков и сроки их проведения, список сотрудников, на которых возложена ответственность за проведение и контроль над указанными мероприятиями и итоговые отзывы [3, с. 9].

В адаптационном процессе важную роль играет фигура наставника, выбранного из наиболее эффективных и профессиональных работников организации. Его главная задача – курировать процесс работы, задавать нужное направление деятельности, уведомлять о внесенных изменениях в тот или иной отрезок деятельности [4, с. 121]. Основным минусом наставничества считается вероятность навязывания курирующей стороной своего видения дела, поэтому на этом пункте стоит заострить внимание с целью минимизации копирайтинга.

Большим шагом навстречу сотруднику является внесение поправок в график работы, с учетом достижения взаимовыгодного компромисса. К примеру, работница может приходить на час позже с утра (время, необходимое для того, чтобы отвезти ребенка в детский сад), но задержаться на час в конце рабочего дня, либо суммировать пропущенные часы работы и перенести их на один из еженедельных выходных в качестве сокращенного рабочего дня. Развитие информационных технологий дает возможность предоставления дистанционного ведения части дела, которая может выступать в форме работы по скайпу либо онлайн консультации на сайте организации.

Касательно интеграции с коллективом отдела приветствуется внедрение опыта совместных проектов с другими сотрудниками с допущением самостоятельного разграничения обязанностей каждой из сторон. Широко распространено проведение неформальных мероприятий для всего коллектива, разновидности которых варьируются от более традиционных корпоративов и выездов за черту города до набирающих популярность квестов в реальности, а также общих корпоративных бонусов, как, например, абонемент на посещение спортзала.

Подводя итог, отметим, что вторичная адаптация играет одну из ключевых ролей в корпоративной жизни сотрудников и наиболее безболезненно приспособлении их к новым условиям работы. Современность и имеющийся уровень развития инновационных технологий

предоставляют множество способов проведения эффективного и быстрого процесса вторичной адаптации, а пренебрежение и недостаточное внимание к нему становится источником возникновения такого рода проблем, как снижение эффективности труда работника, возрастание конфликтности в коллективе, увольнения, текучесть кадров, потеря потребительской базы, убыточность предприятия, а в следствие, возможно, его закрытие.

Использованные источники:

1. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Практикум: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Юнити-дана, 2012.
2. Лимонова Е.В. Социальный компьютеринг в системе управления персоналом банковской организации// Информационная безопасность регионов. -2015. -№ -3 (20).
3. Авдеев, В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы: Реинжиниринговая технология: Практикум. М.: ФиС, 2008.
4. Володина Н.В. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы. М.: Эксмо, 2009.

*Бакач М.В.
студент 4го курса
Шадрин В.Г., к.э.н.
зав. каф. «Маркетинг», доцент
Кемеровский технологический институт пищевой
промышленности (университет)
Россия, г. Кемерово*

ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация

Описание комплекса маркетинговых мероприятий. Описание прямых продаж и их применения в общественном питании.

Ключевые слова

Комплекс маркетинга, прямые продажи, общественное питание, контакт, потребитель.

Предприятия сферы общественного питания широко представлены на современном рынке. И практически в каждом из них присутствуют личные продажи.

Комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из четырех инструментов воздействия:

Реклама – любая платная форма неличного представления товаров и услуг.

Стимулирование сбыта – кратковременные меры поощрения покупателя товара или услуги, побуждающие к совершению покупки.

Пропаганда – неличное и не оплачиваемое стимулирование спроса на товар или услугу посредством распространения о них важных сведений,

благожелательной информации по радио, телевидению или со сцены.

Личные продажи – устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями, с целью совершения продажи.

Личные продажи в современных условиях предусматривают организацию торговой деятельности на основе передовых достижений в области менеджмента, маркетинга и психологии потребителя. Первые компании, осуществляющие реализацию товаров и услуг методом личных продаж, появились в России в 1992—1993 гг., на начальном этапе перехода к рыночным отношениям.

За прошедшие десять лет личные продажи зарекомендовали себя как динамичный, быстро развивающийся способ (метод) распространения товаров и услуг. На конец 2002 г. только компании-члены Ассоциации Прямых Продаж (Россия), объединили более миллиона независимых продавцов, а объем совершенных ими продаж составил более 600 млн долл.

Перечень и ассортимент товаров и услуг, реализуемых посредством личных продаж, постоянно расширяется. Первоначально этот список включал в себя косметику и парфюмерию, предметы личной гигиены, оздоровительные товары (средства для похудения, биологически активные добавки, витамины и др.) и посуду. В настоящее время через прямые продажи реализуются также бытовая техника, игрушки, книги и образовательные материалы, одежда, бижутерия, аксессуары, продукты питания.

На предприятиях сферы общественного питания используются все составляющие комплекса маркетинга в той или иной степени. Но личные продажи представлены более широко.

Личные продажи – это вид торговли, при котором продажа товаров и услуг потребителям происходит на основе индивидуальных контактов, как правило, в помещении клиента, офисе или других местах, в отличие от стационарных мест торговли.

В сфере общественного питания личные продажи происходят на территории продавца, а именно в кафе, ресторане или офисе call-центра, если речь идет о службе доставки еды.

Широкое распространение личных продаж обусловлено, прежде всего, созданием и развитием современных информационных технологий, позволяющих на более высоком уровне осуществлять презентацию товаров и услуг покупателям.

В своей практической деятельности фирмы часто используют личные продажи. Следует подчеркнуть, что здесь речь идет как о самом факте продажи, так и, об установлении и развитии контакта между продавцом и потребителем товара. За последние годы именно такой подход к продажам получил особенно широкое развитие.

На предприятиях общественного питания личные продажи являются главным инструментом, так как контакт покупателя (посетителя ресторана,

кафе, точки быстрого питания) и продавца (официанта) начинается со входа в ресторан или кафе. Для того чтобы осуществить продажу сотрудник заведения должен обладать особыми навыками. При стажировке на свою должность им должны быть освоены как общекультурные, так и профессиональные компетенции. Сотрудник должен уметь четко и грамотно разговаривать, быть вежливым, а также, хорошо знать товар, который он предлагает, его характеристики и особенности. Он должен владеть информацией о времени подачи блюд, сочетании блюд и напитков, сервировке стола к выбранным блюдам.

Чтобы контакт (а в следствии и продажа) состоялся, продавец должен иметь приятный внешний вид. Практически во всех заведениях сферы общественного питания на данный момент существует единая униформа, которая разрабатывается маркетинговым отделом с учетом психологических особенностей потребителей. При разработке униформы и стиля заведения учитываются сочетания цветов, тканей и материалов. Они должны быть подобраны так, чтобы не отталкивать и не раздражать покупателей, а наоборот настраивать их на позитивный лад.

От умения официанта найти контакт с покупателем и совершить продажу напрямую зависит работа заведения в целом. На данный момент существует множество психологических методик воздействия на посетителя ресторана или кафе для увеличения продаж. Официант должен так рассказать о блюде, чтобы гость ресторана захотел его попробовать. В этом и заключается умение совершать продажу.

Таким образом, личные продажи являются главным инструментом в работе предприятий общественного питания. И чтобы продажи увеличивались, а предприятие развивалось нужно особым вниманием подходить к обучению персонала, осуществляющего продажи.

Активно растет сегмент доставки продуктов питания. В случае дистанционного общественного питания, личная продажа теряет свое значение, а зачастую, она абсолютно исключается из-за автоматизации заказа и доставки. Но при этом, повышаются требования к call-центру данной компании с целью оказания лучшего сервиса и последующей организации личных продаж, например при изменении меню, либо изменении ценового позиционирования предприятий общественного питания.

Из-за текучести кадров внимание к обучению персонала личным продажам в сфере общественного питания, осуществляется не системно. Из-за низкой мотивации линейного персонала нет заинтересованности ни в качестве личных продаж, ни в обучении личным продажам. Хотя высокое качество личных продаж является основой для поддержания долгих доверительных отношений с потребителем и выработки или создания у него не экономической лояльности.

Если в традиционном ритейле неудавшаяся личная продажа - это всего лишь обычная плановая составляющая продаж, то в сфере общественного

питания неосуществленная личная продажа это возможная потеря потребителя и потенциально негативная реакция во внешней среде на данное заведение общественного питания. Поэтому, на мой взгляд, в сфере общественного питания требуется, несмотря на кризис и снижение трафика посетителей, уделять внимание не только снижению затрат и снижению оптимизации бизнес процессов, но и интеграции искусства личных продаж с качественным сервисом. Это позволит создавать нужный образ заведения и не терять выручку.

Бас А.В.
магистрант
Астраханский государственный университет
Россия, г. Астрахань

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена выделению основных направлений развития персонала в зависимости от различных стадий жизненного цикла организации. В статье приводятся основные составляющие жизненного цикла организации, рассматриваются основные цели развития работников и приводятся примеры средств их развития.

Ключевые слова: персонал, человеческие ресурсы, жизненный цикл организации, стадии жизненного цикла организации, система управления персоналом, средства развития персонала.

In the article presents the basic directions development of personnel at various stages of the organizational life cycle. The article presents the basic components of the organizational life cycle, the basic purpose of development workers and examples of tools for the development of staff.

Keywords: staff, human resources, organization life cycle, stages of the organizational life cycle, management system of human resources, personnel development tools of the staff.

Эффективность функционирования производства напрямую зависит от людей, занятых в нем и обеспечивающих общее функционирование предприятия. Оптимальная структура производства, четко сформулированные процедуры и принципы работы обеспечивают стабильное функционирование предприятия. Однако производственный успех зачастую зависит от конкретных людей, а именно от их компетентности, квалификации, набора навыков и умений, личностных характеристик.

Стоит отметить, что трудовые отношения являются одним из самых сложных процессов предприятия и этот показатель повышается в прямой зависимости от роста численности персонала.

Трудовые отношения представляют собой комплексное понятие включающее в себя такие процедуры работа с кадрами как: отбор, подготовка

и найм сотрудников, организация рабочего процесса, определение оптимальной системы заработной платы и социальной поддержки, разработка профессиональных стандартов и системы мотивации персонала.

В связи с вышеизложенным особенно актуальным является выбор эффективных методов управления персоналом на всех жизненных циклах предприятия. Не стоит забывать, что, правильно организованная работа сотрудников работников, при использовании оптимальной системы контроля за их деятельностью, способствует повышению конкурентоспособности предприятия.

При разработке системы управления персоналом организации необходимо учитывать те задачи которые решает предприятие на различных стадиях своего жизненного цикла.

Как правило жизненный цикл предприятия включает четыре основные стадии [2]:

1. Стадия формирования. На первом этапе организация определяет основной продукт своей деятельности и методы его продвижения на рынке.

2. Стадия интенсивного роста. На этой стадии развития организация растет, увеличивается объем реализации, численность персонала и направлений деятельности.

3. Стадия стабилизации. На эту стадию предприятие переходит когда ему удастся закрепить свои позиции на рынке и стабилизировать источники дохода.

4. Стадия спада (кризис). Данная стадия характеризуется снижением уровня деловой активности предприятия и повышением вероятности ликвидации организации.

На каждой из стадий перед руководством возникает ряд задач, в соответствии с которым организуется дальнейшая деятельность предприятия [3].

На стадии формирования организации основной задачей руководства является сформировать портфель заказов, клиентскую базу и определить основное направление дальнейшего развития предприятия. При работе с персоналом на данной стадии необходимо уделить особое внимание выделению стандартных функций и компетенций персонала. При этом возможно использовать такие средства развития персонала как: обучение на рабочем месте, производственные совещания и работа в группах.

При переходе на стадию интенсивного роста руководителям предприятия необходимо сохранить управление фирмой, при постоянном росте структуры. На данном этапе необходимо формировать у сотрудников навыки профессионального менеджмента в рамках действующей миссии организации, применения методов регулярного менеджмента (бюджетирование, делегирование полномочий и пр.). На данной стадии для развития персонала целесообразно применять метод наставничества, обучение новых сотрудников на рабочем месте, применение системы

адаптации сотрудников, приглашение внешних экспертов и консультантов [1].

На стадии стабилизации предприятию необходимо повышать эффективность бизнес-процессов, сократить издержки, повысить способность предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды. На данном этапе при работе с сотрудниками необходимо уделять особое внимание повышению эффективности их деятельности. В связи с этим необходимо выявлять и приумножать лучший производственный опыт, регулярно повышать квалификационный уровень сотрудников. Для реализации данных мероприятий на базе предприятия создается учебный центр, формируется штат внутренних тренеров и консультантов, разрабатываются программы регулярного внутреннего обучения и развития, внедряются инструменты управления карьерой и развитием работников.

При переходе на стадию спада (кризиса) предприятие вынуждено искать новые пути развития предприятия, разрабатывать новые продукты, определять новые виды деятельности и выходить на новые рынки, чтобы не допустить ликвидации организации. При работе с персоналом необходимо отказаться от устаревшего и неэффективного производственного опыта, развивать инновационное мышление для создания новых продуктов, формировать новых производственных навыков. При этом возможно использовать такие средства развития персонала как: инновационные сессии и тренинги, междисциплинарные команды систему грантов или целевых соглашений с работниками.

Таким образом, система управления персоналом является сложной и динамичной. Значительное влияние на ее составные части оказывают те стадии жизненного цикла организации на которых она находится. Задачи, которые вынуждено решать руководство организации на этих стадиях, определяют направления развития персонала и инструментарий для их реализации.

Использованные источники:

1. Балобанов, А.Е. Управление персоналом органов МСУ в рамках стратегического планирования / А.Е. Балобанов // Управление персоналом. - 2010
2. Дятлов А. Н. Три модели жизненных циклов и развития организации [Электронный ресурс]. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_3899 (дата обращения: 20.04.2016).
3. Огнев, А.С. Мотивация как инструмент управления персоналом / А.С. Огнев // Управление персоналом. – 2010

Белоусова С. Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономическая безопасность и налогообложение»
Юго-Западный государственный университет
Кравченко К.А.
студент 4 курса
факультет «Экономика и менеджмент»
Россия, г. Курск

ОЦЕНКА РИСКА НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ

Статья посвящена оценке риска налоговой проверки по некоторым из 12 критериев, разработанных ФНС России. На основе бухгалтерской и налоговой отчетности ООО «Бинго» рассчитываются налоговая нагрузка, доля налоговых вычетов по НДС, темп роста доходов и расходов организации, рентабельность активов, рентабельность продаж. Исследуются причины отклонения данных показателей от рекомендуемых значений по виду экономической деятельности и предлагаются меры по снижению риска налоговой проверки.

Ключевые слова: риск налоговой проверки, налоговые проверки, налоговые обязательства, налогоплательщик.

The article is devoted to assessing the risk of a tax audit on some of the 12 criteria developed by the Federal Tax Service of Russia. On the basis of accounting and tax reporting of "Bingo" calculated the tax burden, the share of tax deductions for VAT, income growth and organization costs, return on assets, return on sales. The reasons of deviation of these parameters from the recommended values on economic activity and propose measures to reduce the risk of a tax audit.

Keywords: the risk of a tax audit, tax audits, tax liabilities, the taxpayer.

У любого налогоплательщика может возникнуть риски при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности и выполнении налоговых обязательств, и главная задача налогоплательщика состоит в умении управлять данными рисками.

Главной целью управления налоговыми и бюджетными рисками является обеспечение формирования устойчивой системы бюджетно-налоговых отношений для саморазвития территории [2, с.981].

Чтобы самостоятельно оценить риск налоговой проверки, каждому налогоплательщику следует обратить внимание на состояние основных показателей отчетности и проверить их на соответствие 12 критериям, которые разработала ФНС [1]. Среди них выделяют:

- уровень налоговой нагрузки организации не должен быть выше среднеотраслевого;
- в отчетности предприятия не должны отражаться убытки на протяжении нескольких налоговых периодов;
- в налоговой отчетности не должны отражаться значительные суммы налоговых вычетов по НДС за определенный период;

- темп роста расходов не должен опережать темп роста доходов от реализации товаров (работ, услуг);

- уровень рентабельности по данным бухгалтерского учета не должен значительно отклоняться от уровня рентабельности данной отрасли и др.

На основе бухгалтерской и налоговой отчетности ООО «Бинго» за 2014-2015гг. проведем оценку риска выездной налоговой проверки организации в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка риска налоговой проверки ООО «Бинго»

Показатель	Расчет	Рекомендуемое значение по виду экономической деятельности	
1. Расчет налоговой нагрузки			
НДС	399 517 руб.		
Налог на прибыль организации	125 196 руб.		
Налог на имущество организации	39 180 руб.		
Земельный налог	32 150 руб.		
Выручка организации	32 271 697 руб.		
Налоговая нагрузка	$((399\,517 + 125\,196 + 39\,180 + 32\,150) / 32\,271\,697) \times 100\% = 1,9\%$	5,6%	
2. Расчет доли налоговых вычетов по НДС			
Суммы вычетов по НДС	5 766 235 руб.		
Сумма начисленного НДС	6 165 752 руб.		
Доля налоговых вычетов по НДС	$(5\,766\,235 / 6\,165\,752) \times 100\% = 93,52\%$	89%	
3. Расчет рентабельности активов и рентабельности продаж			
Чистая прибыль	1 510 000		
Сумма активов	18 296 000		
Рентабельность активов	$(1\,510\,000 / 18\,296\,000) \times 100\% = 8,25\%$	6%	
Прибыль от продаж	2 828 000		
Себестоимость продаж	28 972 000		
Рентабельность продаж	$(2\,828\,000 / 28\,972\,000) \times 100\% = 9,76\%$	8,7%	
4. Расчет темпов роста расходов и доходов организации			
	За 2015 г.	За 2014 г.	Темп роста, %
Доходы	31 881 000	21 060 000	151,38
Расходы	31 879 148	19 948 000	159,81

Данные таблицы 1 отражают следующие критические уровни риска:

- налоговая нагрузка ООО «Бинго» составила 1,9%, что меньше, чем 5,6% - среднеотраслевой коэффициент налоговой нагрузки за 2015 г. по ОКВЭД для организаций, занимающихся производством резиновых и пластмассовых изделий. Налоговые органы при составлении плана проведения выездных налоговых проверок могут обратить внимание на

низкую величину налоговой нагрузки, что может свидетельствовать об использовании организацией схем уклонения от налогов;

- доля налоговых вычетов по НДС у предприятия составила 93,52%, что значительно превышает уровень безопасной доли вычетов 89%;

- темпы роста расходов растут быстрее, чем темпы роста доходов ООО «Бинго» - 159,81 % > 151,38%, что приводит к риску проведения внеочередной выездной налоговой проверки.

Для ООО «Бинго» рентабельность активов 8,25% > 6% и рентабельность продаж 9,76% > 8,7%, в данном случае риска не возникает, т.к. показатели предприятия выше безопасных уровней рентабельности по виду экономической деятельности.

По выявленным критериям на наш взгляд организация может снизить риск проверки со стороны налоговых органов, представив уточненную налоговую декларацию по НДС и налогу на прибыль организаций.

Использованные источники:

1. Сайт Федеральной Налоговой Службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.ru.
2. Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В., Белоусова С.Н. Управление бюджетными рисками на региональном уровне с использованием экономико-математических методов оценки // Научно-методический электронный журнал «Концепт» 2014. Т.20. С.981-985.

Беляков Г.С., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика дорожного хозяйства»

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

Ван Сюэ

*магистрант, 2-й курс
факультет управления*

МАДИ

Чжан И.

*магистрант, 2-й курс
факультет управления*

МАДИ

Россия, г. Москва

ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ПО РАБОЧИМ МЕСТАМ

Статья посвящена вопросу повышения качества решений, связанных с управлением человеческими ресурсами, с помощью экономико-математических методов. Приведена классификация математических методов. Рассматриваются методы оптимального решения задачи распределения исполнителей по рабочим местам.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, оптимизация, математические методы, задача о назначениях, алгоритм Флада

THE OPTIMAL DISTRIBUTION OF PERFORMERS JOBS

The article is devoted to improve the quality of decisions related to the management of human resources, using economic and mathematical methods. A classification of mathematical methods. Considers methods for the optimal solution of the distribution of performers on jobs.

Keywords: human resource management, optimization, mathematical methods, the task assignment, the algorithm flada

Качество решений, связанных с управлением человеческими ресурсами, может быть существенно повышено путем применения оптимизационных методов.

Математические методы, которые в настоящее время имеются в распоряжении исследователя, можно разделить на две основных группы: аналитические и численные.

К аналитическим относятся методы нахождения безусловного экстремума, метод множителей Лагранжа и ряд других. Они позволяют за один просчет получить точное решение задачи. Однако применение аналитических методов возможно лишь при выполнении ряда жестких условий. Так, целевая функция и ограничения задачи должны быть по крайней мере дважды дифференцируемыми функциями, а ограничения, кроме того, иметь вид строгих равенств. Во многих практических задачах эти условия не выполняются, поэтому аналитические методы находят лишь ограниченное применение.

Гораздо чаще для решения управленческих задач применяют численные методы, к которым относятся методы линейного, нелинейного, дискретного, динамического программирования и некоторые другие. Численные методы представляют собой итеративные процедуры, позволяющие получить окончательное решение путем многоэтапных расчетов по определенному алгоритму. Как правило, они предусматривают формирование на первом этапе некоторого первоначального решения и последовательное, шаг за шагом, его улучшение.

В качестве примера приведем ситуацию распределения исполнителей по рабочим местам. Её можно сформулировать следующим образом.

Имеется n исполнителей и n видов работ, которые нужно выполнить. Задана матрица оценок C_{ij} , характеризующих эффективность выполнения i -м исполнителем и j -й работы. Требуется распределить исполнителей по работам так, чтобы можно было выполнить всю совокупность работ наиболее

эффективно. При этом для выполнения каждой работы должен быть назначен только один исполнитель, и каждый исполнитель должен быть задействован только на одной из работ.

В специальной литературе подобные задачи называют задачами о назначениях.

Отметим, что для каждой из n работ можно подобрать исполнителя только в том случае, когда любые k исполнителей ($1 \leq k \leq n$) могут выполнить в совокупности не менее k разных работ. В этом заключается условие разрешимости задачи о назначениях.

В данной задаче искомыми являются переменные x_{ij} , $i=1, \dots, n$, $j=1, \dots, n$. Если i -й исполнитель назначен на выполнение j -й работы, то $x_{ij}=1$. В противном случае, $x_{ij}=0$.

С математической точки зрения эта задача относится к задачам линейного программирования. Соответственно, она может быть решена с помощью универсального метода решения задач линейного программирования – симплексного метода. Однако удобнее использовать для этой цели гораздо менее трудоёмкий алгоритм Флада.

В некоторых случаях перед применением алгоритма Флада нужно выполнить определенные предварительные действия.

Если число исполнителей не равно числу работ, то в рассмотрение вводят фиктивных исполнителей или фиктивные работы так, чтобы матрица оценок стала квадратной. Оценки C_{ij} для фиктивных исполнителей (или фиктивных работ) принимают равными нулю.

Если задача решается на максимум целевой функции, то от исходной матрицы оценок C_{ij} нужно перейти к матрице преобразованных оценок C'_{ij} с помощью формулы

$$C'_{ij} = \max C_{ij} - C_{ij}, \quad (1)$$

где $\max C_{ij}$ – наибольший элемент исходной матрицы оценок.

Если задача решается на минимум целевой функции, то исходную матрицу оценок оставляют без изменений.

После этого применяют алгоритм Флада, который предусматривает выполнение следующих действий.

1. В каждой строке матрицы оценок $|C_{ij}|$ находят минимальный элемент и вычитают его из всех элементов данной строки.

2. В полученной матрице в каждом столбце находят минимальный элемент и вычитают его из всех элементов данного столбца.

Целью первых двух этапов является получение, по крайней мере, одного нуля в каждой строке и каждом столбце матрицы оценок.

3. Минимальным числом прямых вертикальных и/или горизонтальных линий вычёркивают все имеющиеся в матрице нули. Если число прямых равно n , то получено оптимальное решение.

4. Если число прямых меньше n , то оптимальное решение не получено. В этом случае среди незачеркнутых элементов матрицы оценок выбирают минимальный элемент, вычитают его из всех незачеркнутых элементов и прибавляют ко всем элементам, зачеркнутым двумя линиями. Остальные элементы матрицы оставляют без изменения. После этого возвращаются к пункту 3 алгоритма.

Оптимальное решение получают в матрице оценок $|C_{ij}|$. От неё нужно перейти к матрице искомым переменных $|x_{ij}|$, которая имеет такую же размерность $(n \times n)$. Элементами матрицы $|x_{ij}|$ являются нули и единицы. Приравняться единице могут те элементы матрицы $|x_{ij}|$, которым соответствуют нули в матрице $|C_{ij}|$. При этом в каждой строке и каждом столбце сформированной матрицы $|x_{ij}|$ должна быть только одна единица.

В первую очередь единицы следует записывать в те строки (столбцы) матрицы $|x_{ij}|$, которые соответствуют строкам (столбцам) матрицы $|C_{ij}|$, содержащим только один ноль.

Оптимальному решению в матрице $|C_{ij}|$ могут соответствовать несколько матриц $|x_{ij}|$, которые отличаются расположением единиц, но дают одинаковое значение целевой функции. В этом случае имеются несколько разных, но равноценных вариантов распределения исполнителей по работам.

Рассмотрим пример.

Имеется четыре рабочих места и пять кандидатов на эти места, каждый из которых может работать на любом месте. Известна производительность i -го кандидата на j -м рабочем месте C_{ij} . Нужно распределить кандидатов по рабочим местам так, чтобы добиться максимальной суммарной производительности.

Матрица значений C_{ij} приведена ниже. Строки матрицы соответствуют отдельным исполнителям (кандидатам на места), её столбцы – видам работ (рабочим местам в данном случае).

$$|C_{ij}| = \begin{vmatrix} 5 & 7 & 10 & 3 \\ 8 & 9 & 4 & 8 \\ 4 & 3 & 6 & 5 \\ 5 & 7 & 8 & 4 \\ 6 & 9 & 7 & 9 \end{vmatrix}$$

Поскольку число исполнителей превышает число рабочих мест, сначала необходимо сбалансировать матрицу. Для этого добавляем 5-й столбец из нулей, который будет символизировать пятое фиктивное рабочее место.

$$\begin{vmatrix} 5 & 7 & 10 & 3 & 0 \\ 8 & 9 & 4 & 8 & 0 \\ 4 & 3 & 6 & 5 & 0 \\ 5 & 7 & 8 & 4 & 0 \\ 6 & 9 & 7 & 9 & 0 \end{vmatrix}$$

Так как данная задача о назначениях решается на максимум целевой функции, то от исходной матрицы оценок C_{ij} нужно перейти к матрице преобразованных оценок C'_{ij} . В нашем случае такой переход осуществляется по формуле $C'_{ij}=10 - C_{ij}$:

$$\begin{vmatrix} 5 & 3 & 0 & 7 & 10 \\ 2 & 1 & 6 & 2 & 10 \\ 6 & 7 & 4 & 5 & 10 \\ 5 & 3 & 2 & 6 & 10 \\ 4 & 1 & 3 & 1 & 10 \end{vmatrix}$$

После этого для нахождения оптимального решения может быть применён алгоритм Флада. Вычтем из всех элементов каждой строки минимальный элемент этой строки. Из элементов первой строки вычитаем 0, второй – 1, третьей – 4 и т.д.:

$$\begin{vmatrix} 5 & 3 & 0 & 7 & 10 \\ 1 & 0 & 5 & 1 & 9 \\ 2 & 3 & 0 & 1 & 6 \\ 3 & 1 & 0 & 4 & 8 \\ 3 & 0 & 2 & 0 & 9 \end{vmatrix}$$

В полученной матрице вычтем из всех элементов каждого столбца минимальный элемент этого столбца. Из элементов первого столбца вычитаем 1, второго, третьего и четвертого – 0, пятого – 6:

$$\begin{vmatrix} 4 & 3 & 0 & 7 & 4 \\ 0 & 0 & 5 & 1 & 3 \\ 1 & 3 & 0 & 1 & 0 \\ 2 & 1 & 0 & 4 & 2 \\ 2 & 0 & 2 & 0 & 3 \end{vmatrix}$$

В результате мы получили матрицу, содержащую допустимое решение задачи. Проверяем его на оптимальность, для чего зачёркиваем минимальным числом прямых вертикальных и/или горизонтальных линий все имеющиеся в матрице нули:

$$\begin{array}{|c|c|c|c|c|} \hline 4 & 3 & 0 & 7 & 4 \\ \hline 0 & 0 & 5 & 1 & 3 \\ \hline 1 & 3 & 0 & 1 & 0 \\ \hline 2 & 1 & 0 & 4 & 2 \\ \hline 2 & 0 & 2 & 0 & 3 \\ \hline \end{array}$$

Поскольку число прямых, использованных для вычёркивания нулей, меньше $n=5$, полученное решение не является оптимальным. Чтобы его улучшить, среди незачёркнутых элементов матрицы оценок выбираем минимальный элемент (в данном случае он равен 1), вычитаем его из всех незачёркнутых элементов и прибавляем ко всем элементам, зачёркнутым дважды. После этого проверяем улучшенное решение на оптимальность:

$$\begin{array}{|c|c|c|c|c|} \hline 3 & 2 & 0 & 6 & 4 \\ \hline 0 & 0 & 6 & 1 & 4 \\ \hline 0 & 2 & 0 & 0 & 0 \\ \hline 1 & 0 & 0 & 3 & 2 \\ \hline 2 & 0 & 3 & 0 & 4 \\ \hline \end{array}$$

Теперь число прямых, необходимых для зачёркивания всех нулей, равно 5, следовательно, получено оптимальное решение.

Сформируем матрицу искомым переменных

$$|x_{ij}| = \begin{array}{|c|c|c|c|c|} \hline 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ \hline 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \hline 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ \hline 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ \hline 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ \hline \end{array}$$

Таким образом, первого кандидата следует назначить на 3-е рабочее место, второго – на 1-е, четвертого – на 2-е, пятого – на 4-е. В этом случае суммарная производительность окажется максимальной и составит $Z = \sum C_{ij} \cdot x_{ij} = 10 \cdot 1 + 8 \cdot 1 + 7 \cdot 1 + 9 \cdot 1 = 34$. Третьего кандидата, закреплённого за фиктивным рабочим местом, брать на работу нецелесообразно.

Использованные источники:

1. Беляков, Г.С. Методические рекомендации по использованию экономико-математических методов при выполнении выпускных квалификационных работ бакалавра / Г.С. Беляков, С.А. Гужов. – М.: МАДИ, 2015. – 56 с.

Буйная Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Прикладных информационных технологий»

Кузбасский Государственный Технический

Университет имени Т.Ф. Горбачёва

Александрова А. Д.

студент 4 курса

Мельник Н.С.

студент 4 курса

факультет «Финансы и кредит»

Россия, г. Кемерово

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Предприятие как самостоятельный субъект хозяйствования, обладающий признаками и правами юридического лица, осуществляет ряд необходимых для его управления и стратегического развития функций, к которым можно отнести организацию производственного процесса, контрольную, стимулирующую, координирующую и регулирующую функции, а также планирование и прогнозирование. Планирование деятельности организации играет наиболее важную роль при разработке ее основных целей и действий по решению наиболее сложных задач, установлении требуемого объема затрат на производство и сбыт продукции [1, с.12].

Тем не менее, организация грамотного планирования деятельности является важной проблемой большого числа российских предприятий, сталкивающихся с убытками от экономической деятельности или недополучением доходов. Такие сложности могут быть вызваны рядом взаимозависимых причин. В первую очередь, проблема, связанная с составлением стратегических планов, обуславливается низкой квалификацией менеджеров и разработчиков. Так, ошибки, допущенные при работе низкоквалифицированных специалистов, искажают взаимосвязь между рядом важных финансовых показателей, что, соответственно, приводит к субъективности целей и задач предприятия на будущий период. Во-вторых, некоторые компании не считают целесообразным подготавливать универсальный комплекс бизнес-планирования и могут упустить из вида классификацию рисков и возможных угроз, а также зачастую не обращают внимания на столь важный объект, как план маркетинга, что в значительной

степени подрывает сбытовую деятельность предприятия и не приносит ожидаемых норм прибыли от реализации продукции. В-третьих, отсутствие четко регламентированной методики по составлению бизнес-планов вызывает значительные неудобства, как у составителей данных планов, так и у их исполнителей.

Поскольку от рационально построенных планов предприятия зависит результат его финансовой деятельности, топ-менеджерам необходимо в срочном порядке пересмотреть кадровый состав персонала, ответственный за составление планов и их дальнейшую реализацию, а также стремиться к внедрению и разработке полноценного комплекса планирования. В противном случае вся сумма убытка, полученного предприятием в отчетном или перспективном периоде, будет ложиться исключительно на плечи владельцев, которые, несомненно, будут распределять величину возникших издержек между остальными работниками.

Рационально планировать финансовые показатели и управлять деятельностью предприятия в настоящее время можно при наличии следующих тенденций, рекомендаций и принципов, к которым относятся:

1. Кооперирование деятельности планового отдела с отделом сбыта продукции. Взаимодействие двух данных структурных подразделений предприятия позволяет осуществлять более слаженный учет изготовленной продукции, ожидающей дальнейшую отправку, а также выявлять объемы незавершенного производства и материалов, хранящихся на складах. Экономичность и стабильность данного принципа оказывает положительный эффект при составлении годовой бухгалтерской отчетности и группировке имущества компании от наиболее ликвидных до трудно реализуемых активов. Тем не менее, обязанности, возложенные на отдел планов, ни в коем случае не должны перетекать на отдел сбыта. Подобная ситуация способна вызвать функциональный дисбаланс предприятия и нарушить сущность исследуемого принципа – взаимопомощь при разработке плана.

2. Применение программно-целевого подхода для разработки планов различной продолжительности. Данный комплекс планирования представляет собой совокупность инструментов по управлению предприятием, применяющуюся по схеме: «главные цели компании – пути достижения – способы достижения – необходимый для достижения целей объем средств» [2, с.96]. Конкретизация целей и желаемых результатов от осуществления экономической деятельности позволяет предприятию определять требуемый объем затрат, а, соответственно, и прийти к выводу о необходимости привлечения заемных средств в настоящее время. Наиболее точный прогноз, полученный при помощи программно-целевого планирования, определяется в кратко- и среднесрочной перспективах, поскольку влияние на деятельность компании ряда экономических угроз, полученных из внешней среды (влияние инфляции на стоимость материалов, введение санкций на экспорт товара), сложно оценить объективно на 5-10 лет

вперед.

3. Осуществление регулярного контроля за деятельностью компании. Благодаря введению данной функции, менеджеры и владельцы предприятия могут своевременно отслеживать движение финансовых потоков, расчеты с поставщиками продукции, а также выполнять плановое задание в указанные сроки и в полном объеме. Неизбежность внедрения контроля на предприятиях вызывается, в первую очередь, неустойчивостью внешней среды, оказывающей крайне негативный эффект на величину плановых показателей. Кроме того, осуществление контроля позволяет точно определить величину объема запасов и найти новые пути применения резервов предприятия с целью дальнейшего получения прибыли.

4. Планирование с помощью программного обеспечения. В современных условиях сложно представить осуществление рациональной деятельности предприятия без компьютеризации и автоматизации информации. Наличие модернизированных и специализированных универсальных программ по планированию финансовых показателей компании помогает не только упростить процесс подсчета плановых коэффициентов, но и существенно сэкономить время сотрудников, ведущих учет. Примерами таких программных продуктов могут послужить 1С:Предприятие 8, COMFAR, Альт-Инвест и ProjectExpert. Каждая из перечисленных программ имеет свои преимущества и недостатки, а также проходит ежегодный процесс совершенствования на рынке программного обеспечения.

Можно предположить, что в настоящее время планирование на предприятиях, обусловленное тяжестью экономического кризиса, переживает не самый легкий период в своем развитии. Несмотря на соблюдение правил бухгалтерского учета и осуществление планирования исключительно на краткосрочную перспективу, степень угрозы несовпадения планируемых показателей с их реальными значениями регулярно возрастает. Стабильность и процветание деятельности организаций будет возможным лишь в том случае, если колебания инфляционных процессов в России снизятся до минимума, что практически неосуществимо в настоящей перспективе. Тем не менее, введение строгих регламентов по процессу планирования на предприятиях способно повысить ответственность сотрудников перед осуществляемой ими финансовой деятельностью. Своевременный контроль за информацией о состоянии внешней среды организации также оказывает благотворное влияние на качество планирования деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Текст]: учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 432 с.
2. Савкина, Р. В. Планирование на предприятии [Текст]: учебник для бакалавров / Р. В. Савкина. – 2-е изд., перераб. – М.: Издательско-торговая

корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 320 с.

*Буйная Е.В., к.э.н.
доцент
Жаббарова Т.Р.
студент 4го курса
Андреева В.С.
студент 4го курса
КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПРОДУКТОВ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ

На современных производственных предприятиях автоматизация деятельности позволяет значительно повысить эффективность деятельности персонала, снизить затраты на энергоресурсы и материалы, повысить качество выпускаемой продукции, а также в любой момент получать достоверную оперативную информацию для принятия верных управленческих решений. По сути, автоматизация является ключом к повышению эффективности производства в целом – она помогает объективно оценивать бизнес-процессы, происходящие на предприятии.

Современные ERP-системы позволяют решать следующие задачи автоматизации производственной деятельности:

1) Формировать планы продаж и производства, а также планировать потребности в материалах, сроки и объемы поставок для выполнения плана производства продукции;

2) Управлять запасами и закупками. Современные информационные системы позволяют вести договора, реализовывать централизованные закупки, обеспечивать оптимизацию и учет складских и цеховых запасов.

3) Планировать производственные мощности, причем планирование может быть осуществлено укрупнено, а также может быть спланировано использование отдельных станков и оборудования.

4) Управлять финансами, включая составление финансового плана и осуществление контроля за его исполнением, а также осуществление финансового и управленческого учета.

5) Управлять проектами, планировать этапы и ресурсы, необходимых для их реализации.

Данные задачи могут быть реализованы в информационных системах на основе программ «1С». Программные продукты «1С» разработаны специально для российских компаний с учетом законодательства Российской Федерации и нормативно-правовых аспектов деятельности предприятий.

Системы «1С: Предприятие» характеризуются большим количеством готовых отраслевых решений, которые позволяют решить задачи автоматизации деятельности предприятия с учетом специфики его работы и

согласно его потребностям. Так, например, для небольших торговых фирм разработаны такие программные продукты как «1С:Управления торговлей 8» и «1С:Розница», а для автоматизации деятельности производственных предприятий используется «1С:Управление производственным предприятием 8». Также существует возможность частичного внедрения системы «1С:Предприятие 8» для автоматизации отдельных аспектов деятельности предприятия, например, кадрового учета или бухгалтерского учета.

Последней разработкой фирмы «1С» является ERP-система «1С:ERP Управление предприятием 2». Данный программный продукт разработан на базе платформы «1С:Предприятие 8.3», поддерживающей работу через Интернет, в том числе «облачные» технологии и работу на мобильных устройствах. «1С:ERP Управление предприятием 2» имеет функциональные возможности на уровне ERP-систем международного класса.

С точки зрения автоматизации производства данный программный продукт, в отличие от других продуктов системы «1С:Предприятие 8», позволяет реализовывать следующие процессы:

- 1) управление по межцеховым переходам и на операционном уровне,
- 2) маршрутные листы,
- 3) управление партиями запуска,
- 4) групповые и персональные задания на работу,
- 5) оперативная диспетчеризация,
- 6) управление по "узким местам",
- 7) управление загрузкой,
- 8) планирование до кванта времени,
- 9) готовность работы с неточными нормативами.

Использованные источники:

1. 1С:Бухгалтерия предприятия 8.1. Практическое пособие; КноРус - Москва, 2013. - 368 с.
2. Гладкий Алексей 1С: Управление торговлей 8.2. Комплексное руководство для начинающих; Рид Групп - Москва, 2014. - 336 с.
3. Гончаров Д. И., Хрусталева Е. Ю. Технологии интеграции "1С: Предприятия 8.2" (+ CD); 1С-Паблишинг - Москва, 2015. - 360 с.

*Буйная Е.В., к.э.н.
доцент
Жаббарова Т.Р.
студент 4го курса
Андреева В.С.
студент 4го курса
КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

АВТОМАТИЗАЦИЯ РОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность данной тема заключается в том, что автоматизация любой деятельности позволяет значительно увеличить эффективность деятельности предприятия, сократить время многих операций, а также значительно упростить процесс учета и планирования.

Потребность в автоматизации управленческих процессов была осознана в конце 60-х годов XX века. В это же время был создан класс систем планирования потребностей в материалах (MRP - Material Requirements Planning). В основу функционирования таких систем легло понятие спецификации изделия (BOM - Bill Of Materials) и производственной программы (MPS- Master Production Schedule). Применение систем MRP позволило организациям:

1. Сократить запасы сырья на складах и в незавершенном производстве.
2. Увеличить эффективность производственного цикла.
3. Снизить сроки исполнения заказов.

MRP-системы были достаточно эффективны, но имели существенный недостаток: отсутствовала возможность планирования мощности предприятия. Это привело к расширению возможностей MRP систем модулем планирования потребностей в мощностях (CRP - Capacity Requirements Planning), которые в совокупности с MPS позволяли учитывать наличие необходимых мощностей для производства определенного количества готовых изделий. Такие системы MRP стали называться системами планирования потребностей в материалах замкнутого цикла (Closed Loop MRP).

В 80-х годах XX века был создан новый класс систем - системы планирования производственных ресурсов предприятия (Manufacturing Resource Planning), вследствие сходства аббревиатур систему стали называть MRPII.

Основное ее отличие от MRP, заключается в том, что системы MRPII позволяют планировать все ресурсы предприятия, в том числе финансовые и кадровые.

Усовершенствование систем MRPII и их дальнейшее функциональное расширение привело к созданию класса систем ERP. ERP системы,

предназначены не только для автоматизации производственных предприятий, они также эффективны для предприятий, работающих в сфере услуг.

Системы планирования ресурсов предприятия, Enterprise Resource Planning (ERP) системы стали функциональным развитием MRP и MRP II систем.

В узком смысле ERP система представляет собой информационную систему идентификации планирования всех ресурсов предприятия, необходимых для производства, осуществление продаж, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов. В широком смысле ERP система – это методология эффективного планирования ресурсов предприятия, предназначенных для производства, осуществления продаж, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибьюции и оказания услуг, а также эффективного управления ресурсами.

Системы ERP имеют существенные отличия от систем MRPII, которые заключаются в том, что ERP система предусматривает большее количество типов производства и видов деятельности организации. Также ERP система предполагает возможность управления несколькими автономно работающими предприятиями, имеющими корпоративную структуру, в том числе транснациональными корпорациями. В системах ERP отводится большее внимание системе финансового управления и планирования, нежели в MRPII. Системы ERP предполагают интеграцию с другими системами предприятия, а именно системами автоматизированного проектирования, автоматизации управления технологическими процессами, электронного документооборота, электронной коммерции

Однако система ERP не совершенна. С ее помощью невозможно получать сквозную систему планирования и анализа себестоимости по всему жизненному циклу товара, что привело к созданию более совершенной концепции CSRP (customer synchronized resource planning), которая охватывает практически целиком весь жизненный цикл товара, с точки зрения управления стоимостью это очень важно.

При помощи вышеуказанной концепции на предприятии представляется возможным осуществлять те задачи, решение которых ранее было невозможным. Например, при приеме каждого нового заказа стало возможным ежечасное изменение графика производства, причем при этом учитываются наиболее приоритетные стратегии производства. Уже на этапе поступления и оформления заказа можно произвести детальный анализ его стоимости, причем представляется возможным оценить стоимость каждого отдельного товара. Расчет себестоимости товара стал еще точнее, так как можно оценить все допустимые спецификации изделия, а также варианты технологической цепочки. Можно заранее оценить все дополнительные расходы, которые понесет компания, включая расходы по послепродажному обслуживанию клиента.

Отличительной особенностью методики CSRP является ориентация на покупателя. В этом разрезе, одним из важнейших аспектов методики CSRP и подобных ей на современном этапе становится возможность интеграции в систему программных продуктов третьих фирм, так или иначе задействованных в технологической цепочке предприятия, а также интеграция с программными продуктами покупателя. Это позволит вывести деятельность компании на новый уровень конкуренции.

Применение автоматизированных систем значительно упрощает процесс управления предприятием, позволяет менеджменту компании принимать верные управленческие решения, на основе полной и достоверной информации, получение которой без применения информационных систем было бы невозможно. Компания, применяющая информационную систему управления ресурсами могут чувствовать себя уверенно даже в условиях постоянного изменения конъюнктуры рынка и макроэкономических факторов.

Использованные источники:

1. Балдин, К.В. Информационные системы в экономике: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 218 с.
2. Варфоломеева, А.О. Информационные системы предприятия: Учебное пособие / А.О. Варфоломеева, А.В. Коряковский, В.П. Романов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 283 с.
3. Исаев Г.Н. Информационные системы в экономике. Учебник; - Омега-Л – 2015 г. – 462 с.
4. Федорова, Г.Н. Информационные системы: Учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Н. Федорова. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 208 с.

*Буйная Е.В., к.э.н.
доцент*

*Жаббарова Т.Р.
студент 4го курса
Андреева В.С.
студент 4го курса*

*КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ОБЗОР РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ К АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ И ПО

Ключевые слова: планирование, бюджетирование, финансовая модель, программный продукт, информационная система, автоматизация.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что автоматизация процесса планирования позволяет сделать разрабатываемые планы более точным, а также значительно сокращают время на их разработку. При помощи специальных продуктов можно значительно повысить эффективность планирования, а, следовательно, и эффективность деятельности предприятия.

Также автоматизация процесса планирования позволит разрабатывать несколько вариантов планов для полного анализа перспектив развития предприятия. В настоящее время большая часть организаций для осуществления планирования и составления бюджетов использует программные продукты, так как эффективность деятельности предприятия напрямую зависит от того, насколько точным и эффективным является планирование.

Автоматизация процесса планирования на предприятии сводится к автоматизации финансовой модели, при помощи которой осуществляется планирование и рассчитываются бюджеты.

Существует два основных подхода к автоматизации планирования и бюджетирования на предприятии. Первый, наиболее распространенный предполагает, что постановка системы планирования и бюджетирования на предприятии необходимо начинать с автоматизации, то есть первым этапом является выбор конкретного программного продукта, который в последствии настраивается согласно потребностям организации. Компания может осуществить выбор и настройку продукта самостоятельно, или же обратиться к программистам-консультантам, причем к их помощи можно обратиться как на этапе выбора программы, так и на этапе внедрения и настройки.

Если компания при автоматизации планирования руководствуется этим подходом, то в первую очередь следует убедиться в том, что методология, реализуемая в выбранном программном продукте, соответствует потребностям данной организации. Для этого компания должна четко сформулировать основные требования к системе планирования и к бюджетной системе, и, соответственно к программному продукту, при помощи которого планирование будет осуществляться. Если финансовая модель, «защитая» в выбранный программный продукт, подходит организации, это значительно упрощает процесс внедрения. Однако если организация не имеет четких требований к системе бюджетирования, при внедрении программного продукта могут возникнуть проблемы. На перенастройку программы может уйти достаточно много времени, и, в конечном счете, может выясниться, что финансовая модель, реализуемая выбранным программным продуктом, не соответствует потребностям организации

Возникновение трудностей при выборе программного продукта для автоматизации планирования и бюджетирования связано с тем, что создание универсального конструктора планирования, в отличие от конструктора учета, практически невозможно. Дело в том, что процесс планирования значительно отличается от процесса учета. Одно из самых существенных отличий состоит в том, что фактические управленческие отчеты создаются независимо друг от друга на основе заполненного журнала проводок. А плановые управленческие отчеты, напротив, взаимосвязаны друг с другом и составляются в определенной последовательности, поэтому их нельзя

составлять независимо друг от друга. Каждая организация имеет собственный набор бюджетов и собственную методику заполнения их статей. Отдельные статьи бюджета связаны между собой и в каждой организации они разные. Таким образом, учесть все варианты методик процесса планирования гораздо сложнее, чем в процессе учета, поэтому создание универсального конструктора практически невозможно.

Второй подход к автоматизации предполагает, что первым этапом является разработка методологии и регламентов бюджетирования, которые в дальнейшем будут отрабатываться на предприятии. И только после того как разработанная финансовая модель опробована на практике, компания переходит к следующему этапу: составлению технического задания. Этот процесс необходим для того, чтобы четко сформулировать требования к программному продукту. Этот этап может осуществляться собственными силами компании или же техническое задание будет составлено привлеченными консультантами.

Затем наступает следующий, третий этап, который заключается в решении проблем автоматизации. На данном этапе компании предстоит сделать выбор: либо искать готовый программный продукт, либо самостоятельно разрабатывать информационную систему своими силами или при помощи сторонних организаций. Необходимость самостоятельной разработки программного обеспечения обусловлена тем, что после разработки методологии и регламентов бюджетирования может оказаться так, что ни одна из предлагаемых готовых информационных систем не подходит предприятию.

Данный подход требует больших усилий на этапе постановки бюджетирования. Дело в том, что он предполагает «ручной» сбор информации при создании планов и бюджетов, а также при формировании отчетов об их исполнении. При этом при подготовке бюджетов могут быть использованы электронные таблицы, а при формировании фактических отчетов – имеющаяся на предприятии учетная система. Но эти элементы не объединены в единую информационную систему, поэтому сбор данных для анализа займет значительное время и приведет к дополнительной нагрузке персонала, задействованного в реализации проекта. Причем, стоит отметить, что сбор и обработку информации нужно произвести несколько раз, так как внедрение бюджетирования требует многократного повторения операций бюджетного цикла. Это очень трудоемкий процесс, но, все же, прежде чем приступить к автоматизации, необходимо знать, какая информация будет востребована.

Разработка новой информационной системы не означает создание программы с нуля. У любой IT-фирмы имеются наработки, используя которые, можно создать готовый продукт, который будет удовлетворять всем требованиям организации.

Использованные источники:

1. Балдин, К.В. Информационные системы в экономике: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 218 с.
2. Варфоломеева, А.О. Информационные системы предприятия: Учебное пособие / А.О. Варфоломеева, А.В. Коряковский, В.П. Романов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 283 с.
3. Трофимов В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении. 4-е изд. Учебник для академического бакалавриата – М.:Издательство Юрайт. – 2014. – 542 с.

Буйная Е.В., к.э.н.

доцент

Жаббарова Т.Р.

студент 4го курса

Андреева В.С.

студент 4го курса

КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПРОДУКТОВ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ»

В современных условиях бизнес в отрасли торговли является наиболее распространенным видом деятельности. Торговая деятельность подвергается влиянию значительного количества факторов, которые в свою очередь порождают различные задачи финансового, экономического и организационно-технологического характера, требующие решения. С развитием торговли появляется новая динамическая конкурентная среда, которая создает высокие требования к торговой организации, а также к организации ее учета и управления. Инструментом повышения эффективности процессов учета и планирования в современных условиях является автоматизация торговой деятельности.

Автоматизация торговых предприятий представляет собой внедрение в процесс торговли современного оборудования и программного обеспечения. Она позволяет наиболее выгодным способом повысить прибыльность организации, причем как небольших розничных магазинов, так и крупных оптовых компаний.

Автоматизация деятельности торгового предприятия позволит упростить различные задачи:

1. Контроль за движением товароматериальных ценностей.
2. Ведение учета всех торговых операций
3. Формирование всех необходимых документов, таких как счета, накладные и т.д.
4. Получение различной сводной и оперативной аналитической информации.

На современном рынке достаточно широко представлены информационные системы, которые предназначены для автоматизации деятельности торговых предприятий, среди которых есть универсальные программные продукты, а так же специальные прикладные решения, предназначенные для предприятий, осуществляющих реализацию товаров ограниченного ассортиментного ряда, например, медикаментов.

Одним из представленных на рынке программных продуктов, предназначенных для автоматизации деятельности торговых предприятий, является «1С:Управление торговлей 8». Данный программный продукт позволяет в комплексе автоматизировать задачи учета, анализа и планирования торговых операций. Существует две версии данной программы: базовая версия и версия ПРОФ. Базовая версия, имеет некоторые ограничения по сравнению с версией ПРОФ, например, невозможно ведение учета по нескольким фирмам в одной информационной базе, с одной информационной базой в один момент времени может работать только один человек и другие. «1С: Управление торговлей 8. Базовая версия» вполне подходит для ведения учета на небольшом торговом предприятии, при увеличении масштаба деятельности возможен переход на версию ПРОФ с сохранением всех данных – информация просто переносится в новую программу.

«1С:Управление торговлей 8» автоматизирует следующие направления деятельности торгового предприятия:

- 1) оптовые и розничные продажи;
- 2) управление запасами и складскими операциями;
- 3) поставки товаров;
- 4) денежные средства и контроль и сверка взаиморасчетов;
- 5) учет НДС;
- 6) анализ деятельности;
- 7) прочие операции;
- 8) сервисные возможности.

Прикладное решение позволяет оформлять все операции оптовой продажи с выпиской необходимых документов: счет на оплату, ТОРГ-12, счет-фактура. Поддерживается отгрузка товаров за наличный расчет, по предоплате с выставлением счета на оплату, в кредит с контролем срока и суммы кредита.

При оформлении продаж могут использоваться соглашения, в которых регистрируются условия продаж. Товары могут быть оплачены наличными, переводом денежных средств на расчетный счет или платежной картой.

Отгрузка реализуемых товаров может производиться по различным ценам. Автоматизировано ведение прайс-листа предприятия. Предусмотрена возможность формировать цены как с помощью простых формул (наценка на цену поступления, наценка на другой вид цен), так и с использованием более сложных алгоритмов (произвольный запрос к данным информационной

базы). Продажи могут осуществляться со скидками (ручными и автоматическими), в том числе по картам лояльности

«1С:Управление торговлей 8» позволяет оформлять розничные продажи с использованием различного торгового оборудования: сканеры штрихкодов, терминалы сбора данных, электронные весы, фискальные регистраторы и т. д. Предусмотрены различные варианты автоматизации розничной торговли: во-первых, торговля в магазине, непосредственно в котором установлена программа, с автоматическим оформлением чека на фискальном регистраторе, подключенном к компьютеру; во-вторых, торговля в неавтоматизированной торговой точке с ручным вводом данных о результатах продаж в программу; в- третьих, торговля при помощи ККМ, поддерживающей обмен с программой: загрузку данных о товарах и ценах в начале смены, выгрузку отчета о продажах в конце смены.

Данные программный продукт позволяет резервировать товар на складе, а также распределять его из будущих поставок. В процессе осуществления деятельности автоматически анализируется состояние обеспечения. По тем товарам, которые необходимо обеспечить, возможен автоматический расчет необходимого объема закупок и отправка заказов поставщикам.

При помощи данного программного продукта возможно ведение детального учета товаров на одном или нескольких складах. Предусмотрена возможность оформления операций внутри складов, таких как списание товаров на хозяйственные нужды или перемещение товаров между складами, а также автоматизированы процессы инвентаризации товаров на складах [3].

Данный программный продукт позволяет вести учет как наличных, так и безналичных денежных средств, а также обеспечивает формирование необходимых платежных документов, таких как приходный и расходный кассовый ордер, входящие и исходящие платежные поручения и др., а также печать платежных документов. Для оформления платежей предусмотрено специальное рабочее место – Журнал платежей, в котором отображается список всех платежных документов.

Прикладное решение позволяет автоматически регистрировать счета-фактуры на аванс, формировать книгу продаж и книгу покупок по торговым операциям [1]. Информация в виде документов передается в конфигурацию «Бухгалтерия предприятия», ред. 3.0 для составления бухгалтерской и налоговой отчетности.

При помощи «1С: Управление торговлей 8» можно произвести анализ текущего состояния дел в организации, используя различные отчеты. Например, с помощью отчета «продажи» можно произвести анализ объема продаж и расчет валовой прибыли. Отчет «динамика продаж» позволяет проанализировать изменения по различным видам номенклатуры. Также при помощи специального отчета можно проанализировать динамику изменений финансового результата деятельности предприятия [2].

Конфигурация предусматривает взаимодействие со следующими видами торгового оборудования [3]:

- 1) кассовые аппараты;
- 2) сканеры штрих кодов;
- 3) дисплеи покупателя;
- 4) электронные весы;
- 5) терминалы сбора данных;
- 6) считыватели RFID-меток
- 7) устройства для считывания магнитных карт.

«1С:Управление торговлей 8» является эффективным программным продуктом для автоматизации торговой деятельности, он максимально автоматизирует все процессы связанные с торговлей, позволяет значительно сократить трудозатраты и повысить эффективность деятельности.

Использованные источники:

1. Богачева Т.Г. 1С:Предприятие 8. Управление торговыми операциями в вопросах и ответах; Издание 7 – 2015. – 798 с.
2. Гладкий Алексей 1С: Управление торговлей 8.2. Комплексное руководство для начинающих; Рид Групп - Москва, 2014. - 336 с.
3. Официальный сайт фирмы «1С» [Электронный ресурс]. URL: <http://v8.1c.ru/>

*Винник А.Е.
старший преподаватель
кафедры менеджмента организации
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

КОМПЕТЕНЦИИ КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье проанализированы основные положения и понятия ресурсной теории фирмы. Рассмотрены факторы, обеспечивающие экономической системе устойчивые конкурентные преимущества. Показано значение нематериальных активов в структуре потенциала экономической системы.

Ключевые слова: компетенция, ключевая компетенция, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, нематериальные активы, ресурсы, ресурсная теория, способности.

The article analyzes the main provisions and concepts of the resource based theory of the firm. The author examines the factors responsible for sustainable competitive advantages of an organization. Shows the value of intangible assets in the structure potential of the economic system.

Key words: competence, core competence, competitiveness, competitive advantage, intangible assets, resources, resource theory, ability.

Характерной чертой современного производства является наличие компонента знаний в каждом продукте и услуге, поэтому интеллектуальная

работа и специальное знание становятся не только основными факторами создания добавленной стоимости, но и основой конкурентоспособности и экономического развития организации.

Устойчивость конкурентных преимуществ определяется тем, насколько трудно их копировать конкурентам, поэтому источником современной конкурентоспособности являются трудно копируемые, трудно разрушаемые и трудно воспроизводимые нетривиальные активы, объединенные общим понятием «компетенции», впервые введенным основоположниками ресурсной теории фирмы К.К. Прахаладом и Г. Хамелом.

Авторы полагают, что в основе конкурентных преимуществ компании находятся ее глубоко укоренившиеся способности, обеспечивающие проникновение на новые рынки, в тех случаях, когда фирма находит новое применение тому, что у нее лучше всего получается. Поэтому главный тезис ресурсной теории заключается в том, что устойчивый успех фирмы зависит от наличия у нее уникальных ресурсов и организационных способностей или компетенций, которые, в свою очередь, являясь причиной недоступных соперникам экономических рент, определяют конкурентные преимущества организации. Исходя из этого, основная задача менеджмента заключается как раз в том, чтобы развивать собственные, трудно копируемые другими компаниями компетенции как основной залог успеха бизнеса [2, с. 105].

Обладая определенными ресурсами, организация развивает собственные способности к деятельности, что обеспечивает ей конкурентные возможности, которые по мере приобретения опыта трансформируются в компетенции - совокупность навыков, знаний, ноу-хау, ресурсов и технологий [1, с. 56]. В свою очередь подобные уникальные компетенции создают основу для конкурентного преимущества организации, когда они становятся ценными в глазах потребителей. Таким образом, по утверждению Р. Гранта: «в то время как ресурсы являются источником способностей фирмы, способности есть основной источник ее конкурентного преимущества» [3, с. 14].

Понятие «ресурсы» включает в себя все факторы, позволяющие компании производить и реализовывать продукцию или услуги на рынке и подразделяются на две основных категории: входные, являющиеся предметом купли – продажи и поступающие из внешней среды, а также организационные, вырабатываемые и накапливаемые внутри организации.

Входные ресурсы делятся на материальные (сырье, материалы, станки, оборудование и финансовые ресурсы) и нематериальные (информационные и человеческие ресурсы), с преобладающей долей первой категории. Организационные ресурсы также подразделяются на материальные и нематериальные, однако с преобладающей долей нематериальных ресурсов (имидж, организационная культура, технология, способности, бренды, патенты, торговые марки, человеческие знания и знания, овеществленные в документах и пр.). К материальным организационным ресурсам могут

относиться специально выстроенные фирмой объекты, необходимые по технологии производства, заработанные предприятием финансовые средства, направляемые на собственное развитие.

К разновидности организационных ресурсов относятся так же способности, которые вырабатываются и накапливаются в организации и связаны с человеческими знаниями, навыками и опытом в области эффективного использования материальных и нематериальных ресурсов, что находит свое отражение в высокой производительности труда, быстроте и гибкости, а так же высоком качестве деятельности во всех функциональных областях предприятия.

Производной от категории «ресурсы» является понятие «компетенция», являющееся способом конфигурации способностей и ресурсов компании. Прахалад К.К. и Хамел Г. под ключевой компетенцией понимают «коллективное научение организации, в частности, умение координировать разнообразные производственные навыки и интегрировать многочисленные технологические потоки» [6]. Некоторые авторы при этом отождествляют ключевую компетенцию с организационным знанием или интеллектуальным капиталом организации. Поэтому, с одной стороны, компетенции это ресурсные возможности компании, а с другой - способности, отражающие максимально возможные способы эффективного использования материальных и нематериальных ресурсов в определенной функциональной области предприятия [4, с. 166]. Будучи однажды разработанными, компетенции оказывают влияние на ресурсы, из которых они получили свое развитие, трансформируя их во что-то новое.

При этом важно отметить, что далеко не все ресурсы представляют собой стратегическую ценность для компании, поскольку некоторые из них могут даже препятствовать реализации успешных стратегий или же не оказывать никакого существенного влияния на ее деятельность. Ресурсы могут считаться таковыми, если соответствуют следующим критериям:

- являются ценными, т.е. позволяют организации улучшить свое положение на рынке по сравнению с конкурентами;
- являются редкими, т.е. спрос на подобные ресурсы должен значительно превышать предложение;
- не подвержены копированию или замене субститутами.

Следовательно, ресурсы могут стать источником устойчивого конкурентного преимущества только в случае, если компании-конкуренты, не имеющие данных ресурсов, не смогут получить их и в будущем.

В качестве ресурсов, способных обеспечить стратегические преимущества, чаще всего выделяют:

- физические ресурсы (машины, заводы);
- человеческие ресурсы (опыт, образование и способности сотрудников организации);
- финансовые ресурсы (нераспределенная прибыль, акционерный и

заемный капитал);

- организационные ресурсы (сформированные команды, дружеские отношения, доверие, репутация).

При этом важно подчеркнуть, что источником и способностей, и компетенций являются знания, которыми, в свою очередь, обладает один из важных ресурсов предприятия - человеческие ресурсы. Приложение ресурсного подхода к человеческим ресурсам позволяет рассматривать их как независимый потенциал, который может быть преобразован посредством инструментов управления в специальные конкурентные преимущества организации.

При этом человеческие ресурсы могут обеспечить организации конкурентное преимущество в том случае, если сотрудники добавляют ценность и не могут быть заменены другими, а навыки и умения, которыми они обладают, являются редкими и уникальными и не могут быть повторены конкурентами.

В то же время, сами по себе сотрудники не являются носителями устойчивых конкурентных преимуществ. Их организация получает только тогда, когда применяет соответствующие методы для превращения таких ресурсов в человеческий капитал, в течение длительного времени генерирующий ценность для организации.

Компетенция рассматривается как характеристика личности, т.е. ее способность работать со «знанием», поэтому непосредственно управлять своими способностями может только сам человек. Однако «формирование профессиональной компетентности» - управляемый процесс становления профессионализма, что позволяет под управлением компетенциями понимать процесс управления, учитывающий способности и особенности личности человека [5, с. 73] и направленный на повышение его компетентности, основными компонентами которого являются:

- выражение целей и стратегии предприятия с точки зрения компетенций их сотрудников;
- определение условий, в которых проявляются компетенции;
- создание перечня необходимых компетенций;
- оценка компетентности отдельных личностей и групп, выявление разрыва между необходимыми и имеющимися компетенциями;
- определение необходимого повышения квалификации и формирование программы развития компетенций.

Таким образом, можно отметить, что в современных условиях системы управления знаниями превращаются в системы управления компетенциями, так как именно способность сотрудников использовать знание - является основным ресурсом предприятия, что требует от руководства предприятий переноса фокуса в управлении человеческими ресурсами на управление текущими и будущими компетенциями для создания стратегического конкурентного преимущества.

Использованные источники:

1. Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент [Текст]: учебное пособие / Д.В. Арутюнова. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Вернерфельт, Б. Ресурсная трактовка фирмы [Текст] / Б. Вернерфельт // Вестник СПб ГУ. – 2006. – Сер. 8. Вып. 1. – С. 103-117.
3. Катькало, В.С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы [Текст] / В.С. Катькало // Вестник Санкт – Петербургского университета. – 2002. – №24. – С.3-26.
4. Мичурина, О.Ю. Ресурсная концепция фирмы: интегративный аспект [Текст] / О.Ю. Мичурина // Экономические науки. – 2009. – №10 (59). – С. 164 – 168.
5. Славин, Б. Управление компетенциями как ресурсами [Текст] / Б. Славин, В. Соловьев // Проблемы теории и практики управления. –2015. – №9. – С. 72-78.
6. Хамел, Г. Конкурируя за будущее [Текст] / Г. Хамел, К. Прахалад. – Москва, 2002.

*Герасименко О.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра менеджмента и маркетинга
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С РАЗВИТИЕМ КЛАСТЕРОВ РЕГИОНА

В данной статье рассматриваются территориальные кластерные направления развития области. Для условий и ресурсов Белгородской области представлена недостаточность применяемых форм сотрудничества региональной образовательной системы и бизнеса. Возрастает актуальность привлечения работодателей к участию в образовательном процессе, подготовке конкурентоспособных специалистов. Определено, что перспективой социально-экономической политики в сфере регулирования рынка труда является формирование опережающего спроса на кадры различной квалификации предприятиями региона.

Ключевые слова: региональная образовательная система, регион, кластер, управление.

In this article describes the territorial cluster development direction of the field. For the conditions and resources of the Belgorod region to show insufficiency used forms of cooperation of the regional educational system and business. Growing relevance of employers' involvement in the educational process, preparation of competitive specialists. It was determined that the prospect of economic and social policies in the field of labor market regulation is to create demand for advanced frames of different qualification enterprises in the region.

Keywords: regional educational system, the region, the cluster management.

В условиях качественно нового уровня социально - экономического развития Белгородской области, современных требований к уровню развития человеческих и трудовых ресурсов основной целью развития региона является подготовка перспективных высококвалифицированных специалистов.

Управление образовательной системы региона, как правило, представлено следующими уровнями:

– федеральный уровень (формирование нормативно-правовой базы системы образования региона; аккредитация и лицензирование деятельности образовательных учреждений и т.д.);

– региональный уровень (организация работы по формированию кадрового заказа; контроль качества образования и т.д.);

– муниципальный уровень (разработка проекта бюджета; организация научно-методической работы и т.д.) [1, С.8].



Рис.1. Структура экономики Белгородской области [5, С. 327]

Ведущими секторами экономической деятельности, обеспечивающими основной объем валового регионального продукта Белгородской области, являются промышленность, сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля, строительство, транспорт и связь. Основу экономики области во

многим определяет развитие промышленного комплекса, на который приходится около половины валового регионального продукта области и всех налоговых платежей региона [2, С.156].

Соответствие образовательной системе региона структуре экономики может быть оценено следующими факторами:

- восстребованность выпускников различных специальностей;
- соответствие национальной структуре экономики по развитию технологических платформ и критических технологий.

За последние два десятилетия в сфере профессионального образования Белгородской области произошел ряд существенных изменений:

- оптимизация региональной сети учреждений профессионального образования за счет сокращения учебных заведений, дублирующих профили подготовки (4 учреждения СПО, 9 учреждений НПО);

- увеличение до 50% доли реализуемых программ углубленной подготовки и повышенного уровня в учреждениях СПО, что способствует трудоустройству выпускников на рынке труда через получение ими дополнительной квалификации;

- создание 7 двухуровневых учреждений СПО;
- укрепление материально-технической базы учреждений ВПО за счет софинансирования строительства НИУ «БелГУ», БГАУ им. В.Я. Горина, БГТУ им. Шухова, СТИ НИТУ «МИСиС» и т.д.;

- информатизация учреждений профессионального образования;
- формирование системы повышения квалификации и переподготовки инженерно-педагогических кадров;

- присвоение Правительством Российской Федерации статуса «Национальный исследовательский университет» Белгородскому государственному университету.

Особым звеном при создании многокомпонентной социальной системы является сфера профессионального образования. В своем развитии она взаимосвязана со всеми создаваемыми в области кластерами как в направлении подготовки специалистов, так в направлении количественного и качественного кадрового обеспечения инновационного развития региона.

Учреждения всех уровней профессионального образования реализуют 373 специальности по всем 7 направлениям развития кластеров в регионе, при этом только 25 специальностей, востребованных у работодателей, не реализуется в учреждениях региона (таблица 1).

Таблица 1. Территориальные кластерные направления развития области

Кластерное направление	Количество реализуемых специальностей	Количество не реализуемых специальностей
Горно-металлургический комплекс (4 вуза, 5 ссузов, 1 ПУ)	32	1
Зона опережающего развития «Агропромышленный комплекс» (2 вуза, 5 ссузов, 10 ПУ)	44	1
Строительный комплекс (6 вузов, 3 ссуза, 12 ПУ)	66	4
Региональная инновационная система (18 вузов, 7 ссузов)	62	12
Транспортно-логическая система (6 вузов, 7 ссузов, 12 ПУ)	43	0
Туристско-рекреационная система (4 вуза, 5 ссузов)	11	2
Многокомпонентная социальная система (13 вузов, 13 ссузов, 13 ПУ)	115	5

Важно отметить, что доля подготавливаемых специалистов по обозначенным 7 направлениям составляет:

- горно-металлургический комплекс – 10%;
- агропромышленный комплекс – 19%;
- строительный комплекс – 23%;
- региональная инновационная система – 5%;
- транспортно-логистическая система – 12%;
- туристско-рекреационная система – 3%;
- многокомпонентный социальный кластер – 28% [3].

В рамках кластера в 2015 году на территории Белгородской области подготовку инженерно-технических кадров вели 8 высших учебных заведений по 82 специальностям и направлениям, что составляет более 45 процентов от реализуемых вузами специальностей. Ведущую роль в подготовке данной категории специалистов по 46 специальностям выполняет Белгородский государственный технологический университет им.В.Г.Шухова.

В целях эффективного использования средств областного бюджета, привлечения ресурсов работодателей к софинансированию учреждений профессионального образования и стабилизации ситуации с дефицитом профессиональных рабочих кадров и специалистов в соответствующих отраслях, постановлением правительства Белгородской области от 29 декабря 2008 года № 328-пп «О создании отраслевых производственно-образовательных комплексов» созданы шесть производственно-образовательных комплексов на территории Белгородской области. Производственно-образовательные комплексы функционируют на базе пяти

отраслевых департаментов (образования культуры и молодежной политики; экономического развития; строительства, транспорта и ЖКХ; агропромышленного комплекса; здравоохранения и социальной защиты).

Таким образом, создание производственно-образовательных комплексов позволяет департаменту образования, культуры и молодежной политики производить согласование контрольных цифр приема на очередной учебный год в учреждения начального и среднего профессионального образования с участием отраслевых департаментов, управления по труду и занятости населения Белгородской области; отклонять предложения образовательных учреждений в обучении по невостребованным на рынке труда профессиям и специальностям; изучать уровень удовлетворенности работодателей качеством профессионального образования.

Использованные источники:

1. Ломовцева О.А. Приоритеты и механизмы ГЧП в формировании инновационного промышленного комплекса региона / О.А. Ломовцева, О.А. Герасименко // Научные ведомости БелГУ. - 2015. - №13(210).- Вып.35/1. -С. 5-9.
2. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10. – С. 154-157.
3. Постановление правительства Белгородской области от 10.02.2009 г. № 44-пп «Об утверждении порядка финансирования мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Белгородской области».
4. Постановление правительства Белгородской области от 25 января 2010 года №27-пп «Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2015 года».
5. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2015: стат. сб. / Белгородстат. - Белгород, 2015. - 585 с.

Глызина М.П., к.пед.н.

доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»

Красникова А.И.

магистрант, 1 курс

факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»

Донской государственной технической университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В данной статье рассмотрены преимущества и ограничения стратегического управления в условиях малого бизнеса и проанализированы методы стратегического управления. Также были выделены основные достоинства и недостатки каждого метода и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые понятия: система стратегического управления, управление рисками, бизнес инжиниринг, бренд стратегии, ценообразование, аутсорсинг.

METHODS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS

This article describes the benefits and limitations of strategic management in SMEs and the methods of strategic management. The report also highlighted the main advantages and disadvantages of each method and draw appropriate conclusions.

Key words: strategic management, risk management, business engineering, brand strategy, pricing, outsourcing.

Система стратегического управления – это система управления, основанная на разработке и реализации программы достижения поставленных целей, при этом необходимо учитывать имеющиеся у организации ресурсы и не выходить за рамки принятых организацией политик. Подразумевается, что реализация программы постоянно контролируется и, при необходимости, проводятся предупреждающие и корректирующие мероприятия, в том числе и корректировка самой стратегии.

Прежде чем перейти к рассмотрению методов стратегического управления, необходимо определить преимущества самого стратегического управления в условиях малого бизнеса, а также факторы, сдерживающие его применение.

К преимуществам стратегического управления в условиях малого бизнеса, в первую очередь, относится возможность оценить текущее положение на рынке, выявить стратегический интерес конкретной фирмы, и только после этого предпринимать профилактические меры по устранению возможных проблем. В конечном итоге стратегическое управление дает возможность оценить эффективность реализации стратегии, сопоставить полученные результаты с поставленными целями, рассмотреть взаимодействие с внешней средой и выявить причины изменений повлиявшие на различного рода отклонения.

Ограничения применения методов стратегического управления в условиях малого бизнеса касаются качества планирования и возможности их применения, а также наличия необходимых знаний и информации о стратегическом планировании и его преимуществах.

Необходимо проводить анализ методик для подбора наиболее рационального варианта применительно к конкретному предприятию малого или среднего бизнеса. Существует несколько современных методов стратегического управления: бенчмаркинг, управление рисками, бизнес инжиниринг, бренд стратегии, ценообразование, аутсорсинг.

1. Бенчмаркинг – это метод, применяемый для сравнения своей

деятельности с работой лучшей компании, то есть выбирается так называемый эталон и проводится оценка основных характеристик деятельности, процессов и пр.

Достоинством данного метода является возможность правильного анализа действий конкурентов, что позволит использовать наиболее успешные методы для улучшения показателей деятельности своей компании.

В качестве недостатка можно отметить сложность в выборе эталона для сравнения, отсутствие информации и пр.

2. Риск-менеджмент представляет собой процесс управления возможными рисками, возникающими в процессе деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства. Риск - менеджмент направлен на предупреждение возникающих проблем с полным набором мероприятий на случай их наступления.

3. Инжиниринг и реинжиниринг это два противоположных процесса которые направленные на проектирование и перепроектирование всех бизнес-процессов протекающих в организации. Разделение деятельности на бизнес-процессы позволяют найти «узкие» места в управлении организаций и предотвращению наступления рискованных случаев. Преимущества данного метода особенно эффективно для субъектов малого и среднего предпринимательства, так как бизнес-процессов у данной категории значительно меньше чем у корпораций.

4. Бренд-стратегия. Данный метод позволяет сформировать определенный план, направленный на внедрение продукта (услуги) на рынок с использованием основных атрибутов, таких как, физические характеристики, визуализация, желание приобрести данный товар (услугу) у целевой аудитории.

5. Ценообразование. Этот метод направлен на формирование конечной цены продукта, которая может складываться из минимальной цены на рынке, уникальных характеристик товара (услуги), на основе сравнения с ценами конкурентов или фиксированной ценой. Ценообразование зависит от предложенной бренд-стратегии, например, если товар позиционируется как предмет роскоши, он не должен стоить меньше, чем аналоги и т.д.

6. После определения цены необходимо минимизировать затраты на непрофильные процессы на предприятии с помощью такого метода как аутсорсинг. Аутсорсинг – передача организацией, на основании договора, определенных видов или функций производственной предпринимательской деятельности внешнему подрядчику, действующему в нужной области и способному обеспечить их реализацию на более высоком и качественном уровне. Аутсорсинг обеспечивает конкурентные преимущества за счет сокращения издержек на ведение непрофильных процессов.

К недостаткам метода аутсорсинга можно отнести:

- утечка важной информации;
- потеря контроля над отдельными бизнес-процессами, а в следствии

чего, повышение уровня риска.

В заключение хотелось бы отметить, что для грамотного ведения бизнеса, руководителям субъектов малого и среднего предпринимательства необходимо учитывать достоинства и недостатки каждого метода стратегического управления и выявлять для своей компании ту стратегию, с возможностью комбинирования различных методов, которая минимизирует риски и издержки организации.

Использованные источники:

1. Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие / В.А.Баринов, В. Л. Харченко. – М.: ИНФРА-М. – 2008 С.288
2. В.К. Фальцмана, Э.Н. Крылатых. Интенсивный курс МВА: Учеб. пособие – М.: ИНФРА-М. – 2011 С. 544
3. Хангер Дж.Д., Уилен Т.Л. Основы стратегического менеджмента: Учебник – М.: Юнити-Дана. – 2012 С.55

Горячева О.Н., к.филол.н.

доцент

Митрофанова Л.А.

студент

Набережночелнинский институт

Казанский федеральный университет

Россия, г. Набережные Челны

МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ

В теоретических источниках существует достаточное количество определений медиапланирования, которые можно объединить по характерным признакам. Традиционно под самим медиапланом понимается подробная схема размещения рекламы с количественным расчетом основных характеристик кампании, в котором фиксируются все положения, необходимые для создания эффективной рекламной кампании [4, с.58]. Создание эффективной рекламной кампании можно разделить на четыре этапа: стратегическое планирование, тактическое планирование, медиапланирование, размещение рекламы и анализ ее эффективности [1, с.114].

Первый этап характеризуется сбором нужной информации, постановкой целей и определением бюджета рекламной кампании. Следующий этап, этап тактического планирования, включает в себя разработку идеи и создание рекламного сообщения, выбор СМИ для размещения рекламы, выбор схемы рекламных циклов, определение параметров эффективности рекламы. На этапе медиапланирования выбирается критерий эффективности рекламы, который будет для данной рекламной кампании основным, После подготовки первоначального варианта, по всем показателям, которые были рассчитаны, проводится

оптимизация, если она необходима. То есть вносятся различные уточнения, исправления, новые данные. Заключительный этап, включает в себя: непосредственно само размещение и мониторинг рекламного материала в СМИ, анализ эффективности и коррекция рекламной кампании. Можно сказать, что последний этап и есть этап реализации рекламной кампании, и ее контроль.

По мнению А.В. Балабанова, основной задачей рекламы является, с одной стороны, как можно больший охват потенциальных клиентов, а с другой, максимальное обеспечение контактирования потребителя с рекламным сообщением [1, с.12]. Исследователь Л.Е. Басовский выделяет критерии, которые способствуют оптимизации выбора конкретного вида медиа. При эффективном размещении рекламы, руководителям фирм необходимо учитывать: специфику продвижения, бюджетные расходы, поведение клиентов, действия конкурентных организаций [1, с.12].

Существует несколько методов определения рекламного бюджета. Самым эффективным методом является метод целей и задач, в соответствии с которым бюджет должен быть таким, чтобы была возможность обеспечить интенсивность рекламных контактов, которых будет достаточно для достижения установленных целей [2, с.69]. С точки зрения Е.Л. Головлевой, данный метод самый оптимальный, поскольку не требует знание и расчет сложных математических формул, которые свойственны для новых методов [3, с.101].

Размер бюджета строго определяется задачами, которые ставятся для достижения целей рекламной кампании. Поэтому необходимо четкое описание целей и задач кампании, определение порядка выполнения: в первую очередь устанавливаются цели, а потом уже определяется сам бюджет. Медиаплан рекламной кампании рассчитывается по частоте и количеству контактов, охвату аудитории, доли целевых групп и контактов, а также целевому охвату. Важно учитывать то, что медиаплан может не содержать в себе данные показатели, если он будет преследовать другие цели рекламной кампании, которые отличны от транслирования рекламы по ТВ, в Интернете и т.д. Создание медиаплана напрямую зависит от идеи рекламной кампании.

При анализе эффективности медиаплана на предприятии ООО «Вагон Сервис Транс» г. Набережные Челны была использована упрощенная схема. При анализе деятельности предприятия были определены расходы на бюджет разработанного медиаплана. Предполагалось увеличение выручки от реализуемых мероприятий на 20%.

На первом этапе находится показатель планируемой выручки ($P_{\text{пв}}$) после реализации разработанного медиаплана рекламной кампании по формуле:

$$P_{\text{в}} = B_{\text{рп}} + B_{\text{рп}} \times \frac{P_{\text{рв}}}{100}$$
, где: $P_{\text{в}}$ – планируемая выручка под влиянием реализованных мероприятий; $B_{\text{рп}}$ – полученная выручка за последний

период; Прв – ожидаемый прирост выручки вследствие реализации медиаплана. Итак, нами было рассчитано, что планируемый показатель выручки составит в будущем - 2520 тыс.руб.

Далее необходимо найти экономический эффект (Ээф) от внедрения медиаплана по формуле: $\text{Ээф} = (\text{ПВ} - \text{Зр}) - \text{Врп}$, где: ПВ – показатель выручки после реализации медиаплана; Зр – необходимые затраты на реализацию разработанных мероприятий; Врп – общая выручка за последний период. Экономический эффект составил 260 тыс. руб.

Эффективность затрат на реализацию медиаплана рекламной кампании определяется с помощью показателя рентабельности, найденного по формуле:

$$P = \frac{\text{Э}_{\text{эф}}}{\text{З}_p} \times 100$$

Итак, рассчитаем рентабельность предлагаемых мероприятий:

$$P = \frac{260}{160} \times 100 = 1,62\%$$

Пользуясь при расчете медийных показателей количественной методикой Г.А. Шматова [5] был найден ожидаемый прирост выручки вследствие реализации медиаплана, свидетельствующий об увеличении экономического эффекта. Таким образом, разработка медиаплана рекламной кампании всецело зависит от целей и задач, которые ставит перед собой конкретная компания. Медиапланирование подразумевает не только использование методов продвижения рекламы, но и оценку их необходимости и уместности в конкретной ситуации, эффективности и рентабельности в стратегии рекламной политики организации, а также позволяет рассчитать сроки и стоимость его реализации. Основная цель медиапланирования – достижение наибольшей эффективности рекламы.

Использованные источники:

1. Балабанов А. В. Занимательное медиапланирование. М., 2014. 236 с.
2. Басовский Л. Е. Маркетинг: Курс лекций. М., 2014. 320 с.
3. Головлева Е.Л. Массовые коммуникации и медиапланирование: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2015. 258 с.
4. Евстафьев В.А. Введение в медиапланирование. М. 2012, 257 с.
5. Лашкова Е.Г. Планирование рекламной кампании. Спб, 2013. 250 с.
6. Шматов Г.А. Теория медиапланирования. М. 2012. 298 с.

*Данилина Е.А.
студент*

экономический факультет

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК ФОРМА ДЕЛОВОГО КОНСАЛТИНГА

***Аннотация:** В статье рассматриваются проект по проведению функционально-стоимостного анализа, который является содержанием консалтинговой услуги, которые выполняют такие работы, как диагностика, изучение и анализ, поиск, разработка и обоснование управленческих решений, в том числе рекомендаций руководству по их ликвидации.*

***Ключевые слова:** аналитик, консалтинг, управленческий учет, фактические затраты, функционально-стоимостной анализ.*

Danilina EA, student

Faculty of Economics

Mordovia State University. N.P.Ogarev

Russia, Republic of Mordovia, Saransk

VALUE ANALYSIS AS A FORM OF BUSINESS CONSULTING

***Abstract:** This article discusses a project on activity-based costing, which is the content of the consulting services that perform works such as diagnostics, study and analysis, finding, development and substantiation of administrative decisions, including recommendations for the management of their liquidation. Consulting services also include training staff in new methods of management, accounting and analysis and the ability to use in practice, the proposed recommendations.*

***Keywords:** analysis, consulting, managerial accounting, the actual cost, value analysis.*

Деловой консалтинг является профессиональным содействием, которое оказывается специалистами консалтинговых фирм управленческому персоналу предприятий в решении проблем функционирования и развития этих предприятий. Консалтинговые услуги имеют результаты, обработанные в виде отчета назначения для принятия управленческих решений.

Можно сказать, что специалисты консалтинговых фирм являются внешними независимыми консультантами или экспертами.

Существуют особенности заключений, которые составляются внешними консультантами:

- высокий профессионализм во владении особыми методами исследования;
- ориентация на применение ведущего опыта отечественных и зарубежных компаний
- самостоятельность и объективность в оценивание действующего

положения дел на предприятии;

- внимание в приобретении необходимого результата и поддержании этим престижа своей фирмы на рынке консалтинговых услуг;
- значительная широта мышления, необремененность узкими, текущими проблемами на производстве;

Для предприятий, выпускающие различные продукты в рамках производственного ассортимента, точные реальные данные по затратам очень важны для определения цены продукции или услуги, их представления и продвижения на рынке, а также для принятия управленческих решений по ассортименту продукции и каналам распределения.

Метод, основанный на функционально-стоимостном анализе (ФСА), дает наиболее точные результаты при распределении суммарных фактических затрат на продукты и услуги.

Консалтинговые услуги реализовываются в форме консалтинговых проектов, которые выполняют такие работы, как диагностика (раскрытие проблем), изучение и анализ, поиск, разработка и обоснование управленческих решений, в том числе рекомендаций руководству по их ликвидации. Консалтинговые услуги также включают в себя обучение персонала новым методам управления, учета и анализа и умению использовать на практике предложенных рекомендаций.

Содержанием консалтинговой услуги считается проект по проведению стоимостного или функционально-стоимостного анализа.

В случае организации ФСА на принципах делового консалтинга в анализе отражают две стороны: заказчик (руководство предприятия или его экономической службы) и исполнитель (специалисты, стоимостные аналитики консалтинговой фирмы).

Отметим, что для правильного развития организации необходимо взаимопонимание и налаженное сотрудничество.

Для того чтобы выбрать исполнителя консалтинговой фирмы, нужно реализовывать отбор на конкурсной основе.

Заказчик обязан отразить общую постановку задачи анализа, исполнитель обязуется уяснить цели и составить задание на проведение работ.

В задании на проект необходимо указать:

1. Цель работы и возможные итоговые результаты;
2. Перечень определенных объектов, относящихся к ФСА;
3. Условие конфиденциальности;
4. Дата оценки показателей, по состоянию на которую должны быть отображены все стоимостные расчеты;
5. Сроки исполнения работы и дата представления отчета по работе.

В настоящее время в анализе затрат все большее значение приобретают функциональные факторы, так как выводы на основе структурных факторов быстро устаревают.

Для предприятий, которые выпускают разнообразные продукты в

рамках производственного ассортимента, точные реальные данные по затратам очень важны для определения цены продукции или услуги, их представления и продвижения на рынке, а также для принятия управленческих решений по ассортименту продукции и каналам распределения.

Метод, основанный на функционально-стоимостном анализе (ФСА), дает наиболее точные результаты при распределении суммарных фактических затрат на продукты и услуги.

Использованные источники:

1. Аверина О. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Аверина О. И., Давыдова В. В., Лушенкова Н. И., Москалева Е. Г., Саранцева Е. Г., Горбунова Н. А., Лезина Е. Г., Меркулова И. Ф., Челмакина Л. А. / М. : Кнорус, 2012. 432 с.
2. Давыдова В.В. Зарубежный опыт учета и анализа / В.В. Давыдова, Е.Г. Москалева, Н.А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
3. Аналитический этап функционально-стоимостного анализа продукции «Кожаное кресло» / Москалёва Е. Г., Аниськина Е. В. В сборнике: Предпринимательство в России. Взаимодействие государства и бизнеса. Материалы II международной научно-практической конференции. Саратов, 2015. С. 28-30.
4. Москалева Е. Г. Применение ФСА / Москалева Е. Г., Джораева Б. Ф. Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1376-1383.
5. Москалева Е. Г. Выявление взаимосвязи «затрат», «издержек» и «расходов» зависящих от положения ресурсов / Москалева Е. Г., Аширова А. Р. Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1340-1344.

Дареев И.В.

магистрант

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

PLM МЕТОДОЛОГИЯ В ЖЦИ

В данной статье рассматривается вопрос, связанный с оптимизацией информационных потоков в жизненном цикле изделия путем использования различных информационных продуктов. Данные информационные продукты должны функционировать в рамках PLM методологии.

Ключевые слова: информационная логистика, управление качеством изделия, жизненный цикл изделия, информационная поддержка процессов жизненного цикла изделия, CAx, ERP, PDM, SCM, CRM, PLM.

This article examines the issue of optimization of information flows in the life cycle of a product by the use of various information products. These information products must operate within a PLM methodology.

Keywords: information logistics, quality management products, lifecycle

products, information support of life cycle processes of the product, CAx, ERP, PDM, SCM, CRM, PLM.

Последнее десятилетие XX века характеризуется широкой компьютеризацией всей деятельности человечества: от решения традиционных интеллектуальных задач научного характера до автоматизации производства, торговли, коммерческой, банковской и других видов деятельности.

Эта деятельность сделала актуальной проблему развития и эффективного использования информационных ресурсов, как местных, так и на национальном и даже глобальном уровне. Уже в 80-х годов стало ясно, что информационные ресурсы любой страны по цене, соразмерны и, возможно, превышают стоимость природных, в том числе энергетических ресурсов [1]

Стало ясно, что оставаться впереди конкурентов смогут только те компании, которые будут применять в своей работе современные информационные технологий (ИТ). Информационные технологии вместе с прогрессивной технологией материального производства могут значительно повысить производительность и качество продукции со значительным снижением с точки зрения ввода в производстве продуктов, которые отвечают потребностям и ожиданиям потребителей.

Для этого, на различных вычислительных платформах в разных языковых средах, создавались средства, но, как правило, они были несовместимы между собой, что предопределило их автономное использования с необходимостью многократной перекодировки одних и тех же данных для ввода их в ту или иную систему. Кроме того, резкое увеличение объема рутинной работы приводило к многочисленным ошибкам и, как следствие, к снижению эффективности систем.

Тем не менее, опыт, накопленный в процессе создания и развития автономных систем, оказалось полезным. Это позволило осознать необходимость интеграции систем, реализующих различные ИТ, в единый комплекс, который в отечественной технической литературе получил название ИАСУ - интегрированная автоматизированная система управления, в английской литературе - CIM (Computer Integrated Manufacturing).

Примечательным было создание в рамках предприятия единого информационного пространства (ЕИП) или интегрированной информационной среды (ИИС), охватывающей все этапы жизненного цикла (ЖЦ), производимых этим предприятием продукции.

Жизненный цикл изделия (ЖЦИ) включает в себя ряд этапов, начиная от идеи нового продукта до ее утилизации в конце срока использования. Они включают в себя этапы маркетинговых исследований, проектирования, технологической подготовки производства (ТПП), фактическое производство, послепродажное и техническое обслуживание продукции, переработка. На всех этапах жизненного цикла имеются свои собственные

цели. Участники жизненного цикла стремятся к достижению целей с максимальной эффективностью.

Идея интегрированной информационной среды ИИС и интеграция информации ЖЦ стала базисом в своем подходе, которое получило в США название CALS. Continuous Acquisition and Life cycle Support - непрерывная информационная поддержка поставок и жизненного цикла. Инициатором данной философии и его развитие до уровня международных стандартов стало министерство обороны США в связи с необходимостью повышения эффективности управления и снижения стоимости информационного взаимодействия государственных учреждений и коммерческих предприятий в поставке и в последующей эксплуатации вооружения и военной техники.[2].

Подводя итог информации, полученной из различных источников, можно предложить следующее определение CALS:

CALS концепция объединяющая принципы и технологии информационной поддержки жизненного цикла продукции на всех этапах, на основе использования интегрированной информационной среды (единое информационное пространство), что обеспечивает единые способы управления технологическими процессами и взаимодействия всех участников этого цикла: клиенты (в том числе государственных учреждений и ведомств), поставщики (производители) продукции, производства и технического персонала, осуществляемого в соответствии с требованиями международных стандартов, регулирующих правила этого взаимодействия в первую очередь за счет электронного обмена данными. [3]

Термин CALS всегда носил военный оттенок. В гражданской сфере, распространение получил термин Product Life Cycle Support (PLCS) или Product Life Management (PLM) - "поддержка жизненного цикла продукта" или "управление жизненным циклом продукта».

PLM - Product Lifecycle Management. Управление жизненным циклом изделия представляет собой методологию применения современных информационных технологий в целях повышения конкурентоспособности промышленных предприятий. Применение PLM основывается на использовании интегрированных моделей данных продуктов и бизнес-процессов предприятия. PLM включает в себя новые способы работы с информацией о продукте, что позволяет тесно связать его с процессами, обеспечивая одновременный доступ к данным разных категорий работников, что позволяет в полной мере реализовать принципы параллельного проектирования изделий [4].

Автоматизация проектирования выполняется в САПР. В САПР машиностроения, выделяют различные компоненты системы:

CAE - Computer Aided Engineering. Общее название для программ или пакетов программ, предназначенных для инженерных расчетов, анализа и моделирования физических процессов. Позволяет использовать вычислительные методы, чтобы оценить, как компьютерная модель продукта

будет в реальных условиях эксплуатации. Помогает обеспечить эффективность продукции, без привлечения больших затрат времени и денег [5].

CAD - Computer Aided Design. Пакет программного обеспечения, разработанный для создания чертежей, проектирования, создание технологической документации и проработка 3D-модели [5].

CAM - Computer Aided Manufacturing. Подготовка технологического процесса изготовления изделий. Этот термин относится как к процессу автоматизированного планирования производства, так и к программному обеспечению используемого инженерами, технологами. Русский аналог термина АСТПП - автоматизированная система технологической подготовки производства. Технологическая подготовка заключается в автоматизации программирования станков с ЧПУ [5].

CAPP - Computer Aided Production Planning. Автоматизированная система для проектирования технологических процессов и создание технологической документации. CAPP является интерактивной средой заполненной базами данных по материалам, технологическому оборудованию, а также другой справочной информацией. Современные CAPP включают в себя модули для расчета технологических режимов и правил, а также создание специализированных форм документов [6].

MPM - Manufacturing Process Management. Управление производственными процессами, цифровое производство. Представляет собой общее название набора технологий, методов и программ, используемых в производстве продукции. MPM является ключевым элементом концепции управления жизненным циклом продукции (PLM), являясь связующим звеном между системой проектирования (САПР) и систем планирования ресурсов предприятия (ERP). Планирование производственных мощностей, технологических процессов (CAPP), программирование ЧПУ являются компонентами MPM. Система MPM работает в тесном взаимодействии с системами управления данными об изделии (PDM), планирования ресурсов предприятия и автоматизированной системой управления производственными процессами [7].

На рисунке 1 отображена упрощенная схема информационных потоков между информационными системами фокусного предприятия, смежников и заказчиков в рамках PLM методологии [8].

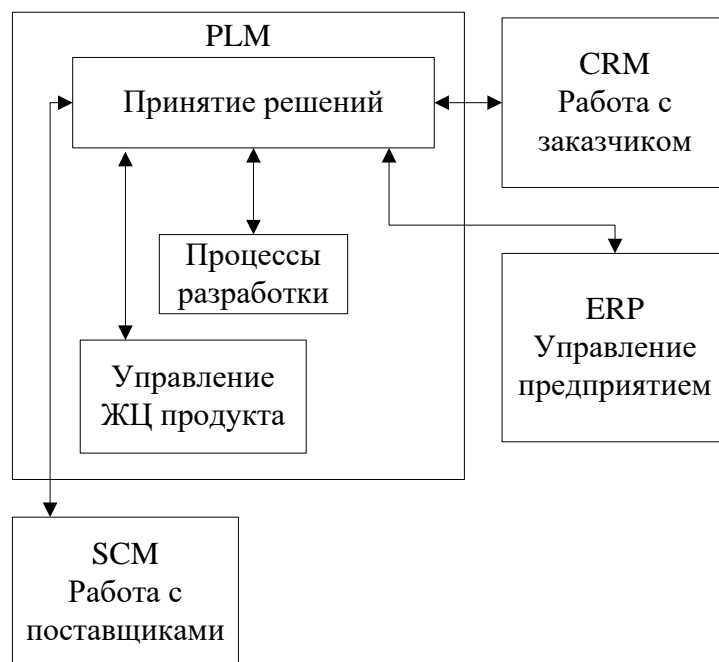


Рисунок 1 - Взаимодействие информационных систем предприятия в PLM методологии с внешней и внутренней средой

Проанализируем взаимосвязи между информационными системами. На большинстве этапов жизненного цикла, от идентификации поставщиков сырья и комплектующих и заканчивая продажей продукции, требуются услуги системы управления цепочками поставок - управление цепочками поставок (SCM). Цепь обычно определяется как совокупность этапов увеличения добавленной стоимости продукта, она движется от поставщика к компаниям потребителям.

Система CRM выполняет функции управления взаимоотношениями с клиентами и покупателями, позволяет произвести анализ ситуации на рынке, перспективы спроса на планируемый продукт.

В рамках методологии PLM необходимо понимать, что это не только один суперпродукт, а набор программных продуктов. Методология PLM решает такие вопросы, как создание инженерных данных с помощью CAD/CAE/CAPP/CAM/MPM-систем, а так же решает задачи по управлению инженерными данными. Для управления инженерными и проектными данными была разработана система получившая название PDM (Product Data Management).

PDM - управление данными о продукции Product Data Management, PDM. Категория программного обеспечения, которая позволяет сохранять данные о продукте в базах данных. Данные о продукте, в основном, включают в себя технические данные, такие как модели САПР и чертежи, цифровые макеты, спецификации материала (BOM). Метаданные содержат информацию о текущем состоянии соответствующего компонента. Система PDM позволяет разделять данные, обеспечивая их постоянную целостность и вносить необходимые изменения во всех версиях продукта, изменять спецификацию материалов, помогает конфигурировать варианты продукта.

Система PDM как интегрирующая подсистема используется на протяжении всего жизненного цикла продукта в рамках концепции управления этим циклом PLM. Большинство систем PDM позволяют одновременно работать с инженерными данными полученными из разных САХ-систем. [9] Резюмируя, перечисленные выше ИТ решения можно свести в таблицу 1.

Таблица 1 - ИТ системы предприятия, участвующие в ЖЦИ

Название	Функционал
CAE	Computer Aided Engineering. Общее название для программ или программных пакетов, предназначенных для инженерных расчётов, анализа и симуляции физических процессов.
CAD	Computer Aided Design. Программный пакет, предназначенный для создания чертежей, конструкторской и/или технологической документации и/или 3D моделей.
CAM	Computer Aided Manufacturing. Подготовка технологического процесса производства изделий, программирование оборудования с ЧПУ
CAPP	Computer Aided Production Planning. Автоматизированная система для проектирования техпроцессов и оформления технологической документации.
MPM	Manufacturing Process Management. Управление производственными процессами, цифровое производство – обобщенное название набора технологий, методов и программ, используемых при производстве изделий.
PDM	Product Data Management, PDM - управление данными об изделии. Категория программного обеспечения, позволяющая сохранять данные об изделии в базах данных.
ERP	Планирование ресурсов предприятия.
CRM	Система управления взаимодействием с клиентами

Как видно из рисунка 2, ключевую роль в PLM методологии играет PDM-система, задачей которой является предоставление нужных данных в нужное время в правильной форме в соответствии с правами доступа.

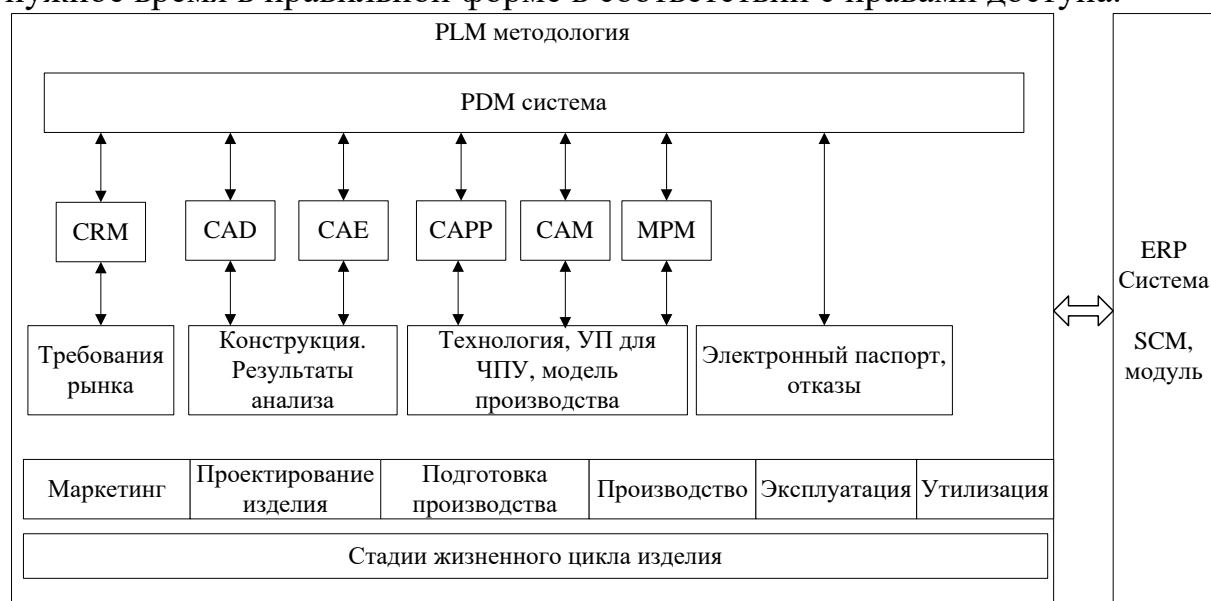


Рисунок 2 - Роль PDM системы в ЖЦИ в соответствии с PLM методологией.

Преимущество, связанное с интеграцией в одно информационное пространство, можно условно свести к достаточно лаконичному списку:

- Хранение, разработка и управление данными и документами (включая поправки) обеспечивая быстрый доступ к ним;
- Электронный документооборот в управлении процессом проектирования, электронный архив документации и электронные справочники (материалы, ключевые показатели эффективности, стандартные изделия и т.д.).
- Сокращение сроков подготовки производства, повышение производительности труда сотрудников, снижение стоимостных издержек;
- Повышение качества продукции и степени удовлетворенности клиентов;
- Сопровождение и накопление интеллектуальной собственности предприятия;
- Обеспечение данными АСУП/ERP-системы;

Необходимо знать, что система управления качеством продукции (УКч) так же является элементом управления предприятием. В соответствии с международным стандартом ИСО9000, УКч должна основываться на информационной системе, которая поддерживает автоматизированную обработку данных и документирование процессов обеспечения качества на всех этапах жизненного цикла продукта, а так же производить автоматизированный контроль этими процессами. В этом смысле УКч становится неотъемлемой частью ИАСУ предприятия и может быть отнесена к PLM технологии. Это означает, что информация, циркулирующая в системе УКч должна быть представлена в формате соответствующим PLM стандартам и состоять из набора информационных объектов, включенных в ИИС предприятия. [10].

Подводя итог вышесказанному, PLM методология благодаря таким ИТ продуктам как САХ, ERP, PDM, SCM, CRM, интегрирует информационные потоки на протяжении всего ЖЦИ. За счет интеграции информации и обмена информацией на всех этапах жизненного цикла продукта, эффективность бизнес-процессов увеличивается.

Использованные источники:

1. Концепция развития CALS-технологий в промышленности России / НИЦ CALS-технологий «Прикладная логистика»; Е.В. Судов, А.И. Левин. - М., 2002, 5с.
2. Российская энциклопедия CALS. Авиационно-космическое машиностроение / Под ред. А.Г. Братухина. - М.: ОАО НИЦ АСК, 2008, 149с.
3. Концепция развития CALS-технологий в промышленности России / НИЦ CALS- технологий «Прикладная логистика»; Е.В. Судов, А.И. Левин. - М., 2002, 7с.
4. Электронный ресурс - <http://www.sapr.ru/article.aspx?id=19121&iid=886>
5. Электронный ресурс - http://www.techgidravlika.ru/view_post.php?id=45

6. Электронный ресурс - <http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B8:CAPP>
7. Электронный ресурс - <http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:MPM>
8. Электронный ресурс - <http://www.sapr.ru/article.aspx?id=8052&iid=325>
9. Электронный ресурс - <http://plmpedia.ru/wiki/PDM>
10. Концепция развития CALS-технологий в промышленности России / НИЦ CALS- технологий «Прикладная логистика»; Е.В. Судов, А.И. Левин. - М., 2002. с-29

*Дедаева Ю.В.
студент 4 курса
Абаева Н.П., к.э.н.
профессор*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПО КРИТЕРИЮ МИНИМИЗАЦИИ ЕГО СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ

Вопросы оптимизации структуры капитала являются одними из наиболее актуальных, что диктуется приоритетностью задач обеспечения финансовой устойчивости организации. Данная статья посвящена мероприятиям по формированию рациональной структуры источников финансирования. Благодаря представленным мероприятиям минимизируется средневзвешенная стоимость капитала организации.

Ключевые слова: оптимизация структуры капитала, средневзвешенная стоимость капитала, источники финансирования, собственный капитал, заемный капитал, методы оптимизации.

OPTIMIZATION OF THE CAPITAL STRUCTURE BY CRITERION OF MINIMIZATION OF THE AVERAGE COST OF THE CAPITAL

Questions about optimization of the capital structure are one of the most actual that is dictated by priority problems for providing financial stability in the organization. This report is devoted to actions for formation of rational structure financing sources. Thanks to the presented actions in the organization the average cost of the capital is minimized.

Keywords: optimization of capital structure, weighted average cost of capital, sources of financing, equity capital, loan capital, methods of optimization .

Успешность функционирования любого хозяйствующего субъекта во многом предопределяется особенностями формирования его капитала, поскольку от этого зависит его финансовая устойчивость и уровень доходности. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема управления структурой капитала, решение которой заключается в

оптимизации структуры источников финансирования организации. Оптимизация структуры капитала направлена на формирование такого соотношения использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между финансовой рентабельностью и финансовой устойчивостью предприятия, то есть максимизируется его рыночная стоимость [2, с.280-281].

Проанализируем текущую структуру капитала организации по производству сахара за 2012-2014 гг. Аналитические данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ структуры капитала организации

Показатель	Величина показателя			Изменение
	2012 год	2013 год	2014 год	
Элементы капитала, тыс. руб.				
Собственный капитал	228114	229048	256145	28031
Заемный капитал	1245566	1087920	816187	-429379
Совокупный капитал	1473680	1316968	1072332	-401348
Структура капитала, %				
Собственный капитал	15,48	17,39	23,89	8,41
Заемный капитал	84,52	82,61	76,11	-8,41
Совокупный капитал	100,00	100,00	100,00	0,00
Коэффициенты финансовой устойчивости				
Коэффициент автономии	0,15	0,17	0,24	0,09
Коэффициент финансовой напряженности	0,85	0,83	0,76	-0,09
Коэффициент самофинансирования	0,18	0,21	0,31	0,13
Коэффициент задолженности	5,46	4,75	3,19	-2,27

По данным таблицы 1 видно, что в течение 2012-2014 гг. на организации прослеживается стабильное уменьшение доли заемных источников финансирования. Но, несмотря на уменьшение величины заемного капитала, его доля остается преобладающей над долей собственного капитала. Так его доля в 2012-2014 гг. составляла не менее 75%. Это указывает на высокую степень зависимости общества от его кредиторов, что создает угрозу потери платежеспособности. Анализируя коэффициент задолженности организации, стоит отметить его сокращение в динамике на 2,27 пунктов. Он уменьшился с 5,46 в 2012 году до 3,19 в 2014 году. Уровень данного коэффициента указывает на то, что анализируемая организация подвержена высоким финансовым рискам, обусловленным преимущественно заемным финансированием.

Такая ситуация может оказаться пагубной для общества, так как низкая доля собственных средств в источниках финансирования подрывает финансовую устойчивость организации. Это обуславливает целесообразность оптимизации структуры капитала исследуемой организации. В качестве

критерия оптимизации структуры капитала выступает минимизация средневзвешенной стоимости капитала (ССК). И.А. Бланк отмечает, что данный критерий дает наиболее точную оценку эффективности формирования капитала в организации [2, с. 280].

При рассмотрении перспектив развития организации её руководством были выделены следующие направления работы организации в плановом периоде: заготовка и переработка сахарной свеклы, выработка продукции. Исходя из плановых показателей, объем заготовки сахарной свеклы должен составить 500,0 тыс. тонн., то есть планируется увеличение объемов выпуска продукции. В связи с этим ожидается наращивание объемов заказа сырья и материалов. Исходя из принятой на предприятии практики, была определена плановая потребность в финансовых ресурсах, которая оставила 1 234 195 тыс. руб. [6].

С учетом сильной закредитованности организации и высокой степенью финансовых рисков, были определены следующие источники финансирования в предстоящем периоде:

- из числа собственных источников – дополнительная эмиссия акций;
- из числа заемных источников – облигационный займ.

Определим стоимость и сумму предполагаемых средств финансирования. В соответствии с федеральным законом «Об акционерных обществах» величина вторичной эмиссии не может превышать разницу между величиной чистых активов общества и суммой уставного капитала и резервного фонда общества [1]. Расчет допустимой величины финансирования деятельности организации за счет дополнительной эмиссии акций представлен в аналитической таблице 2.

Таблица 2 – Расчет величины дополнительной эмиссии акций

Показатели	Величина, тыс. руб.
Чистые активы	256 145
Уставный капитал	13 215
Резервный фонд	450
Максимально допустимая величина вторичной эмиссии	$256\ 145 - 13\ 215 - 405 = 242\ 480$
Фактическая величина вторичной эмиссии	$242\ 480 \times 0,05 = 12\ 124$

Таким образом, с учетом реальных условий деятельности организации фактическая величина дополнительной эмиссии акций будет составлять 5%. При определении оптимальной структуры капитала предлагается использовать стоимость собственных источников на уровне отчетного года.

Далее определим допустимую величину и стоимость облигационного займа. Поскольку обслуживание облигационного кредитования менее затратное, чем банковское, предлагается использовать данный источник финансирования в плановом периоде. Было предложено выпустить облигации

номинальной стоимостью равной 1 000 руб. со сроком обращения 5 лет. Исходя из тенденции рынка облигационного корпоративного кредитования, целесообразно установить купонную ставку на уровне 12%. В соответствии с законодательством хозяйственные общества могут выпускать облигации на сумму, не превышающую 25% уставного капитала [1]. Расчет допустимой величины облигационного займа для организации представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет допустимой величины облигационного займа и его стоимости

Показатель	Величина показателя
Уставный капитал, тыс. руб.	13 215
Ограничение по сумме облигационного займа	Не более 25% уставного капитала
Максимально допустимая величина облигационного займа, тыс. руб.	$13\,215 * 0,25 = 3\,304$
Ставка купона, %	12
Стоимость облигационного кредитования, %	9,7

Рассчитанные суммы привлечения собственных и заемных источников финансирования организации учитываются в дальнейшем при определении ограничения плановых величин собственного и заемного капитала. Кроме того, в модель ССК по определению оптимальной структуры капитала, стоит включить ограничение на уровень коэффициента задолженности. Это обуславливается тем, что на организации в течение рассматриваемого периода времени доля заемного финансирования преобладала над собственным, что создает угрозу для эффективности её деятельности. Соблюдение данного ограничения позволит определить наиболее выгодную с позиции финансовой устойчивости структуру капитала. На основе выше сказанного можно выделить следующую модель определения ССК, обеспечивающую оптимизацию структуры средств предприятия, при минимизации его цены (z_1 – величина собственных источников финансирования, z_2 – величина долгосрочных заемных источников финансирования, z_3 – величина краткосрочных заемных источников финансирования):

$$\left\{ \begin{array}{l}
 18,9\% \times \frac{z_1}{\sum_{i=1}^3 z_i} + 9,7\% \times \frac{z_2}{\sum_{i=1}^3 z_i} + 5,99\% \times \frac{z_3}{\sum_{i=1}^3 z_i} \rightarrow \min \\
 \sum_{i=1}^3 z_i = 1\,234\,195 \text{ тыс. руб.} \\
 \frac{z_1}{\sum_{i=1}^3 z_i} + \frac{z_2}{\sum_{i=1}^3 z_i} + \frac{z_3}{\sum_{i=1}^3 z_i} = 1 \\
 0 \leq \frac{z_i}{\sum_{i=1}^3 z_i} \leq 1 \\
 0 \leq \frac{z_2 + z_3}{z_1} \leq 2 \\
 10\,000 \text{ тыс. руб.} \leq z_1 \leq 268\,269 \text{ тыс. руб.} \\
 0 \leq z_2 \leq 3\,304 \text{ тыс. руб.} \\
 0 \leq z_3 \leq 549\,485 \text{ тыс. руб.}
 \end{array} \right.$$

Решение данной системы целесообразно производить посредством использования программного продукта MS Excel, при применении надстройки «Поиск решения» (рисунок 1).

В результате была получена следующая оптимальная структура капитала организации, представленная на рисунке 1. В рамках рассматриваемой модели, в целях достижения приемлемого уровня соотношения собственных и заемных источников финансирования предлагается произвести вторичную эмиссию акций на общую сумму 12 124 тыс. руб. (номиналом 1 руб.) и осуществления облигационного кредитования на сумму 3 304 тыс. руб. При этом общая стоимость привлеченного капитала составит 6,24%.

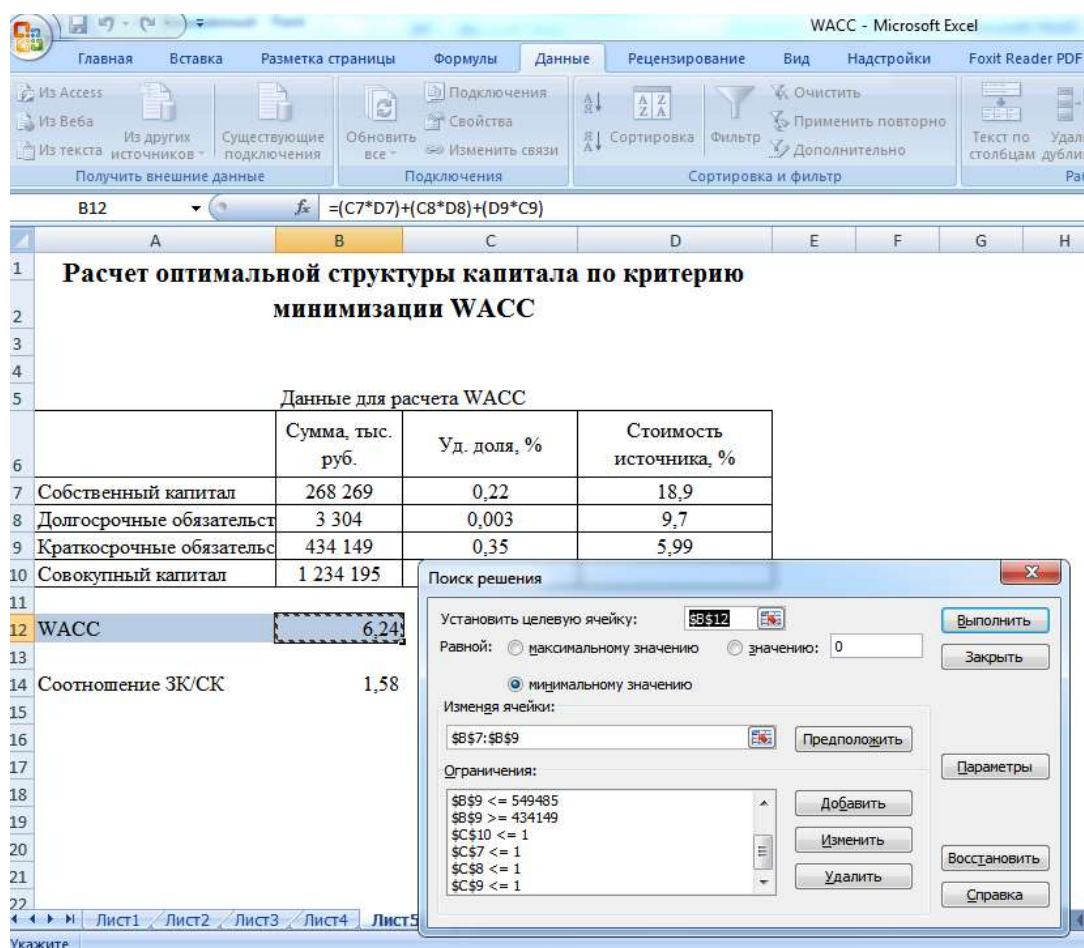


Рисунок 1 – Расчет оптимальной структуры капитала при минимизации его стоимости

Оценим эффективность предлагаемой структуры источников финансирования организации. Для этого рассчитаем уровень средневзвешенной стоимости капитала за 2012-2014 гг. Результаты расчета представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет ССК организации за 2012-2014 гг.

Показатель	Величина показателя			Изменение
	2012 год	2013 год	2014 год	
1	2	3	4	5
Собственный капитал, тыс. руб.	228114	229048	256145	28031
Краткосрочные кредиты, тыс. руб.	180226	300000	549485	369259
Долгосрочные займы, тыс. руб.	595081	535325	0	-59756
Чистая прибыль, тыс. руб.	464	934	41902	41438
Проценты по краткосрочным кредитам, тыс. руб.	46586	28081	32938	-13648
Проценты по долгосрочным займам, тыс. руб.	33649	72227	113662	80013
1	2	3	4	5
Стоимость собственного капитала, %	0,17	0,41	17,27	17,10
Стоимость краткосрочных обязательств, %	22,11	9,36	5,99	-16,11

Стоимость долгосрочных обязательств, %	4,67	13,49	0,00	-4,67
ССК, %	4,72	7,69	7,20	2,47

По данным таблицы 4 видно, что в течение анализируемого периода стоимость капитала организации имела тенденцию на повышение. Так её уровень по итогам 2012 г. составлял 4,72%, а в 2014 г. – 7,20%. По произведенным расчетам уровня ССК на плановый период было выявлено её уменьшение почти на 1%. Кроме того уровень задолженности организации снизился, о чем свидетельствует сокращение финансового рычага с 3,19 пунктов до 1,57. Таким образом, при оптимизации структуры капитала исследуемой организации по критерию минимизации его стоимости одновременно были решены такие задачи, как сокращение финансовых рисков за счет использования менее рискованных источников финансирования (дополнительная эмиссия акций и облигационный займ), максимизация рыночной стоимости организации (так как между ССК и рыночной стоимостью компании существует обратная взаимосвязь) и укрепление финансовой устойчивости за счет наращивания долгосрочных источников финансирования.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «Об акционерных обществах» [принят Гос. Думой 26 дек. 1995 г.: по состоянию на 26 июня 2015 г.] // СПС «Гарант».
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2012. – 655 с.
3. Муравьева Н. Н. Проблемы оптимизации структуры капитала промышленных предприятия / Муравьева Н. Н. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – №11 (51) – С. 92-98
4. Парфенова М. Д. Оценка средневзвешенной стоимости инвестированного капитала в рамках сбалансированной системы показателей / Парфенова М. Д. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №34 (124) – С. 24-30
5. Пилюгина А. В. Моделирование оптимальной структуры капитала предприятия / Пилюгина А. В. // Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. Сер. «Естественные науки». – 2012. – С.140-154
6. Официальный сайт ПАО «Ульяновсксахар» [электронный ресурс] – <http://ulсахар.ru> (дата обращения: 31.03.2016)

*Долинский Н.И., к.п.н.
доцент кафедры
Новичкова В.А.
студент
НИУ «БелГУ»
Институт управления
Россия, г. Белгород*

РИСКИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация. Рассматриваются особенности рисков при проведении организационных изменений в системе маркетинговых коммуникаций. Конкретизируются основные элементы управления рисками в управлении организационными изменениями в системе маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: организационные изменения, маркетинговые коммуникации, риски, управление изменениями.

Решения о совершении каких-либо организационных изменений всегда даются предприятиям очень тяжело, так как каждое принятое решение является шагом в неизвестность, последствия которого могут быть как положительные, так и отрицательные. Риски, возникающие при проведении организационных изменений, относятся к коммерческим рискам, т. к. «коммерческий риск связан с опасностью потерь в процессе финансово хозяйственной деятельности» [1, с. 30].

Управление организационными изменениями – это направление менеджмента, связанное с разработкой и внедрением организационных изменений для обеспечения конкурентоспособности и стратегической устойчивости предприятия [2, с. 14].

В то же время риски организационных изменений не изучались, также не уделялось внимание вопросам применения маркетинговых коммуникаций в управлении рисками. Риски, какими бы внешними или внутренними факторами они не вызывались, могут явиться причиной проведения организационных изменений. Проведение организационных изменений в то же время чревато рисками [3, с. 22].

Любое предприятие является открытой системой, и его внутренняя среда неразрывно связана с внешней именно посредством системы маркетинговых коммуникаций. Организация может успешно функционировать, занимать большую долю рынка и иметь постоянных покупателей, но один неверный шаг маркетинговой службы может снизить продажи или ухудшить наработанный имидж компании. Любая деятельность организации направленная на внутреннюю или внешнюю среду связана с рисками

Результатом работы маркетинговой службы является прибыль организации, так как именно маркетологи посредством создания системы маркетинговых коммуникаций во внешней среде информируют и мотивируют

потребителя покупать тот или иной продукт. Система маркетинговых коммуникаций определяется как единый комплекс, объединяющий участников, каналы и приемы коммуникаций организации, направленный на установление и поддержание определенных этой организацией взаимоотношений с адресатами коммуникаций в рамках ее маркетинговой политики.

Для того чтобы исследовать значение организационных изменений в области маркетинговых коммуникаций, прежде всего, необходимо определить группы рисков.

1. Персонал. Организационные изменения, прежде всего, затрагивают внутреннюю среду организации и сотрудники зачастую агрессивно воспринимают любые нововведения и перестановки из-за негативных ожиданий.

2. Руководящий состав. Люди, возглавляющие организацию, обладают наиболее полной и достоверной информацией о результативной деятельности предприятия и благодаря этому могут отслеживать тенденцию изменений финансовых результатов и эффективности работы персонала, для выявления необходимости внесения организационных изменений.

3. Потребители. Изменения объемов продаж является индикатором деятельности предприятия, так как этот показатель полностью зависит от потребителя и определяется отношением потребителя к товару.

Все вышеперечисленные категории задействованы в процессе организационных изменений для совершенствования системы маркетинговых коммуникаций. Так как любые организационные изменения требуют финансовых вложений, но не каждый, даже тщательно спланированный проект, в итоге, приносит желаемый результат, то основой любой группы риска является финансовая составляющая. Руководитель может упустить прибыль, сотрудник может потерять рабочее место из-за отсутствия конкурентных преимуществ, а потребитель теряет денежные средства, приобретая товар не удовлетворяющий потребности.

Нами было проведено исследование о степени риска выше перечисленных категорий руководитель, персонал, потребитель при проведении организационных изменений и определенных условиях, были получены следующие результаты, которые представлены на диаграмме рисунок 1.

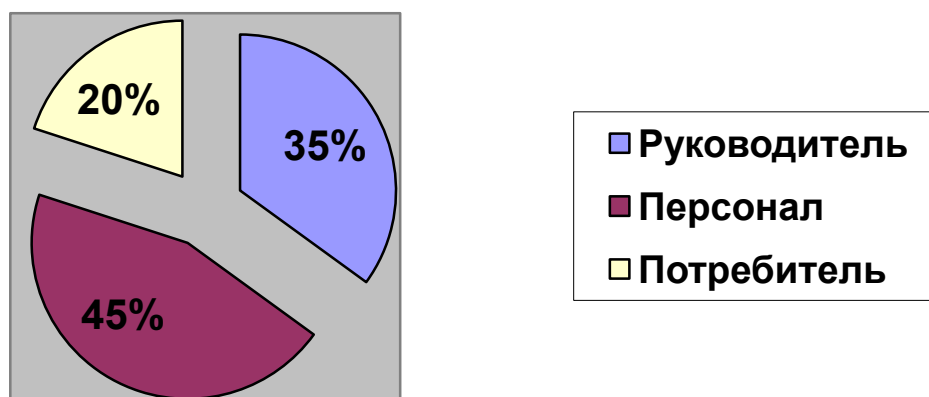


Рис. 1. Диаграмма соотношения степени риска при проведении организационных изменений

Анализируя диаграмму, можно сделать вывод о том, что в наибольшей группе риска оказывается персонал, так как успех реализации организационных изменений зависит в большей степени от всего коллектива, а не от отдельно взятого сотрудника. Руководитель рискует финансами, вложенными в проект, будущей прибылью и имиджем, но имеет влияние и владеет информацией. Потребитель же находится в группе наименьшего риска, так как система маркетинговых коммуникаций создана для обеспечения потребителя максимальным количеством достоверной информации.

Таким образом организация работает как единый организм и от качества работы одной службы зависит результат работы всего предприятия, дальнейшее его развитие, и, что немаловажно, имидж. Работа каждого звена цепи должна быть сбалансирована, и использование различных комбинаций изменений позволит развиваться как каждому сотруднику в отдельности, благодаря различным задачам и работе в новых условиях, так и всей организации в целом. Для максимизации эффективности работы предприятия необходимо сокращать возможные риски. Итог организационных изменений прежде всего зависит и от точного стратегического выбора, а так же от согласованных, слаженных и грамотных оперативных действий. Организационные изменения вызваны перевести предприятие на новый качественный уровень развития при терпимом уровне риска. Рыночную ориентацию организационным изменениям обеспечивает маркетинговое

участие в различных направлениях выполняемых работ, в том числе и в управлении рисками.

Использованные источники:

1. Васин, С. М. Управление рисками на предприятии: учеб. пособие / С. М. Васин, В. С. Шутов. М.: КНОРУС, 2010. -304 с.
2. Спивак, В. А. Управление изменениями : учебник для академического бакалавриата / В. А. Спивак. — М.: Издательство Юрайт, 2016. - 357 с.
3. Божко Л. М. Риск-менеджмент в управлении организационными изменениями на основе маркетингового подхода / Л.М. Божко // Вестн. Астрахан. гос. тех. ун-та Сер.: Экономика. 2014. №1. с.22-28.

*Дроздовская К. В.
студент 4-го курса
Хайлиулина Ю. Р.
студент 4-го курса
Буйная Е.В., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический
университет им. Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ЭКОНОМИКА РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Информационными ресурсами являются определенные массивы документов и определенные документы в информационных системах (архивах, библиотеках, банках данных, фондах, иных информационных системах).

Информационные ресурсы представляют собой базу для формирования абсолютно любых информационных продуктов. Любой информационный продукт характеризует определенную информационную модель его производителя и олицетворяет его собственное мнение о конкретной предметной области, для которой он спроектирован. Информационному продукту, будучи итогом интеллектуальной деятельности конкретного человека, необходимо являться зафиксированным на конкретном материальном носителе любого физического свойства в виде документов, обзоров, статей, программ, книг и так далее.

Информационный продукт представляет собой определенный набор данных, сформированный конкретным производителем для распространения в невещественном или вещественном виде. Информационный продукт имеет возможность распространяться такими же методами, как и любой иной материальный продукт, при помощи разнообразных услуг.

Услуга представляет собой итог непроизводственной деятельности организации либо личности, нацеленный на удовлетворение нужд

конкретного человека либо предприятия в применении разных продуктов. Информационной услугой является предоставление и приобретение в собственность пользователя информационных продуктов [3, с. 22].

Так как существуют информационные продукты и услуги, то данный факт устремляет к появлению рынка по информационному обмену.

Рынок информационных услуг и продуктов (информационный рынок) представляет собой систему экономических, правовых и организационных взаимоотношений по торговле на коммерческой основе продуктами интеллектуального труда людей.

Рынок информационных услуг и продуктов определяется характерным перечнем услуг и продуктов, механизмами и условиями их предоставления, стоимостью. По сравнению с торговлей обыкновенными продуктами, которые имеют материально-вещественную форму, тут предметами торговли либо обмена являются информационные системы, информационные технологии, патенты, лицензии, ноу-хау, товарные знаки, инженерно-технические услуги, разного рода информация и прочие типы информационных ресурсов.

Главным источником информации для информационного обслуживания в обществе на сегодняшний момент времени представляются базы данных. Они интегрируют в себе всех потребителей и поставщиков информационных услуг, связи и взаимоотношения между ними, порядок и условия покупки и продажи информационных услуг.

Поставщиками информационных услуг и продуктов могут являться:

- определенные центры, в которых формируются и хранятся базы данных, а также производится постоянное редактирование и накопление в них информации;
- службы передачи и телекоммуникации данных;
- определенные центры, которые распределяют информацию на основе разнообразных баз данных;
- коммерческие предприятия;
- специальные службы, в которых собираются данные по конкретной области деятельности для ее анализа, прогнозирования, обобщения, к примеру, банки, консалтинговые организации, биржи;
- информационные брокеры.

Потребителями информационных услуг и продуктов могут являться разные физические и юридические лица, которые решают задачи.

Абсолютно не один рынок не имеет возможности быть без своей собственной инфраструктуры. Исследуем внутреннее строение информационного рынка наиболее подробнее [4, с. 7].

Инфраструктурой рынка информационных услуг и продуктов является набор определенных секторов, каждый из которых соединяет группу людей либо предприятий, которые предлагают однотипные информационные услуги и продукты.

Инфраструктуру рынка информационных услуг и продуктов есть возможность определить пятью секторами:

- научно-техническая продукция в форме технологических, проектных, методических разработок по разнообразным сферам;
- услуги образования, в которые включаются абсолютно все виды обучения;
- объекты художественной культуры в форме текстовой, визуальной и аудиопродукции;
- управленческие сведения и данные (хозяйственные и политические сообщения, статистические данные, рекламные сообщения, сведения о рыночной ситуации, оценки и рекомендации по принятию решений);
- бытовая информация: информация всеобщего характера, данные о потребительском рынке, данные о рынке труда.

О значимости и нужности возникновения рынка информационных услуг и продуктов говорят функции, которые исполняются информационным бизнесом: управление финансами и ведение учета; материально-техническое снабжение; управление кадрами; организация производства; лизинговые операции; маркетинговые исследования; консультационное обслуживание; страхование информации и имущества; организация службы информационной безопасности; сервисное обслуживание [1, с. 56].

Обмен информацией на коммерческой основе представляется достаточно молодой сферой деятельности, и ему необходимо тщательное исследование со стороны государственных органов власти для его эффективного регулирования.

Информационное предпринимательство представляет собой определенный процесс формирования и передвижение на рынке информационных услуг, продуктов, типы и пополнение, которых всегда переменяются, под воздействием некоторых условий инновационной экономики и ее рыночного спроса.

Информационную инфраструктуру экономики формируют предприятия, эксплуатирующие центры обработки и анализа данных, коммуникации и линии связи, каналы обмена информацией, а также средства информационного влияния. В экономических учебниках существуют два мнения на то, что имеет возможным называться информационной услугой либо продуктом:

- к информационным продуктам принадлежат продукты, которые непосредственно удовлетворяют информационные потребности пользователя без каких-либо дополнительных усилий с его стороны, базированные на информационных ресурсах, а также услуги, которые связаны с реализацией доступа к информации, находящейся в информационных продуктах и других информационных ресурсах;
- к информационным продуктам и услугам принадлежит все то, что

находится в связи с удовлетворением тех или иных информационных потребностей, информационным обслуживанием, информационным производством, оборудование записи, чтения, вычислительную технику общего назначения, информационное оборудование, преобразования информации на разных носителях, телекоммуникационное оборудование, программное обеспечение, а также техническое обслуживание и ремонт данных устройств, услуги образования, проектные, опытно-конструкторские и консалтинговые услуги, управленческие услуги, эстетические и художественные услуги и продукты [6, с. 15].

Многие продукты информационной деятельности по своему собственному содержанию представляются общественными благами (государственное управление, фундаментальные научные исследования, национальные сети коммуникаций и так далее). Они владеют свойствами неделимости и неисключаемости из оборота. Как видно из мирового опыта, на базе одних лишь только принципов рынка есть возможность определить и удовлетворить потребности в таких благах [1, с. 56].

Обычно, государство осуществляет регулирование производственного процесса и перераспределения информационных ресурсов, без которых общество не имеет возможности хорошо развиваться. Это формирует наиболее или наименее равнозначные возможности в области употребления информационных продуктов. Ведь общественным интересам необходимо, чтобы огромная доля информации являлась бы совершенно доступной, следовательно, государство и бездоходные предприятия покрывают расходы на сохранение доступа к сведениям. Кстати, подчеркну, что в определенном ряде ситуаций бизнес частников также имеет заинтересованность в достаточно дешевом и простом доступе к сведениям, к примеру, при проведении рекламных акций.

Недоходные информационные службы по сравнению с государственными учреждениями в большей мере нацелены на соблюдение рыночных законов. Однако их функционирование нацелено не на перемену формируемых частным бизнесом и государством услуг и товаров, а на возможность их альтернативного предоставления конкретному потребителю.

Использованные источники:

1. Ваниянц, С. В. Информационный ресурс в экономической сфере [Текст]/С.В.Ваниянц. – М.: Прогресс, 2012.-с.56-59.
2. Городов, О. А. Информация, как объект гражданских прав [Текст]/ О. А. Городов/ Правоведение.- №6, 2012.-с.41.
3. Когда же появится единая глобальная информационная инфраструктура // Компьютерик, 2013, №9, с. 22-23.
4. Некоторые аспекты формирования информационных ресурсов в России. Информационные ресурсы России. 2014, №1, с.7-11.
5. Славнова, А. О. Информационная экономика [Текст]/А.О.Славнова. - М.:РРБ, 2014.-с.392.

6. Электронная экономика: от информационных ресурсов до электронного бизнеса // Информационные ресурсы России. 2012, №6, с. 15-18.

Дроздовская К. В.

студент 4-го курса

Хайлиулина Ю. Р.

студент 4-го курса

Буйная Е.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Кузбасский государственный технический

университет им. Т. Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СИСТЕМ НА ВОЗМОЖНОСТИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Управленческая деятельность выступает в настоящее время, как один из важнейших факторов функционирования промышленных предприятий. Такая деятельность всегда совершенствуется согласно объективным требованиям производства и сбыта продукции, усложнением хозяйственных связей, увеличением значения потребителя в создании технико-экономических параметров товара. Огромное значение имеют также, и перемены в организационных типах и характере деятельности предприятий, увеличения роли транснациональных, корпораций в международных хозяйственных связях.

Все это требует от предприятия адаптации к новейшим условиям, преодоления формирующихся противоречий в экономическом и научно-техническом процессах. Новые достижения в сфере микроэкономики устремили к новейшим концепциям на предприятии информационных служб. При помощи высокопроизводительных и экономичных микропроцессоров информационно-вычислительные ресурсы устремляются к рабочим местам менеджеров, плановиков, бухгалтеров, администраторов, инженеров и иных категорий сотрудников. Модернизируются персональные системы переработки информации, облегчает документооборот, вводятся автоматизированные рабочие места на основе персональных компьютеров.

Базой для принятия эффективных управленческих решений абсолютно для любой организации должны являться итоги всестороннего и объективного финансово-экономического анализа деятельности организации, основанные на применении документов управленческого учета и отчетности.

Данные обстоятельства предопределяют необходимость формирования и внедрения автоматизированных систем анализа информации о финансово-экономической деятельности организации и создания на данной основе комплексной процедуры принятия решений в сфере управления деятельностью организацией.

В деятельности крупных предприятий передача информации представляется первоочередным фактором нормальной их работоспособности. Следовательно, в настоящее время важной областью представляется информационное обеспечение, заключающееся в сборе и переработке информации, нужной для принятия обоснованных управленческих решений. В общем, в работоспособности организации существует возможность определить три главных потока - материальный, стоимостный и информационный. Каждый из них характеризует положение организации и его перспективы на будущее. Управление является целенаправленной деятельностью, которая ориентирована на достижение определенной конкретной цели, и применяет, прежде всего, информационный поток. Целенаправленно связанная информация формирует информационную систему организации. Информационный обмен между абсолютно всеми взаимосвязанными отделениями предприятия реализуется на основе современной электронно-вычислительной техники и иных средств связи [1, с. 67].

Улучшение эффективности применения любых информационных систем достигается при помощи сквозного формирования и сочетания информационных систем, что дает возможность убрать дублирование и обеспечить многократное применение информации, утвердить определенные интеграционные связи, ограничить число показателей, уменьшить размер информационных потоков, увеличить степень применения информации. Информационное обеспечение передачи и распространения информации, то есть предоставление конечным пользователям информации нужной для решения научно-практических задач, формирование благоприятных условий для распространения информации, то есть осуществление административно-организационных, научно-исследовательских и производственных мероприятий, которые обеспечивают ее эффективную передачу.

Еще в восьмидесятые годы был осуществлен переход от отдельных управленческих информационных систем к формированию единой информационной системы обработки, сбора, хранения и представления информации. Данный переход привел к переориентации всей деятельности в области обработки информации на обеспечение ее итоговой цели: удовлетворение потребностей в информации руководителей на всех уровнях внутрифирменного управления.

Абсолютно каждое решение в любой организации принимается с применением всего объема информации о текущей деятельности и ту, которая планируется. Прибавив к данному факту удобство в применении, обработке и хранении информации, есть возможность приобрести характеристику информационных систем управления организацией, которые спроектированы на основе компьютерных технологий.

Информационные системы управления основываются на стандартных технологиях. К основным классам систем управления организацией

принадлежат:

– MSP (Master Schedule Planning) это объемно-календарное планирование. Системы управления предприятием данного класса дают возможность осуществлять планирование и вести учет материальных, финансовых и человеческих ресурсов на средних предприятиях.

– MRP (Material Requirement Planning) это планирование материальных ресурсов. Целью дееспособности такой системы управления представляется выявление итоговой потребности в ресурсах по данным объемно-календарного плана производства. Главным в такой системе представляется формирование перечня изделий, по которому реализуется заказ материалов либо планирование производства для внутреннего потребления.

– MRP II (Manufacturing Resource Planning) это планирование производственных ресурсов с анализом итогов плана производства. Системы данного класса охватывают три уровня планирования:

- формирование общего реестра на базе комбинации реальных заказов по среднечасовым прогнозам;

- выявление средств, нужных для исполнения долгосрочных прогнозов на семейство продуктов;

- детальный план потребностей в ресурсах и мощностях.

– ERP (Enterprise Resource Planning) это класс интегрированных систем управления предприятием. Системами данного класса являются совершенные системы управления, потому что они предусматривают унифицированную, централизованную базу данных, одно приложение и общий потребительский интерфейс для конкретных финансово-хозяйственных задач абсолютно всей организации: экономических, производственных, сбыта и хранения продукции [5, с. 89].

Интегрированные системы управления организацией спроектированы на принципах руководства процессами. Типичная система такого класса содержит в себе процессы пяти уровней:

– процессы первого уровня соединяют потребителей, поставщиков, персонал, транспортных агентов, акционеров, органы власти, а также стороны, которые участвуют в деятельности предприятия, то есть управление сбытом, производством, персоналом, финансами, проектами;

– процессы второго уровня являются детализацией процессов первого уровня, главным образом, утверждение условий ко всем поставкам, анализ поставщиков, ведение списка поставщиков, входной контроль продукции и тому подобное;

– процессы третьего и четвертого уровней представляют собой детализацию процессов всех предыдущих уровней;

– пятый уровень процессов содержит описание деятельности отдельно выбранного сотрудника. Данный подход делает предприятие мобильным и им нетрудно управлять.

Введение интегрированной системы управления в крупной организации дает такие итоги:

- падение количества складских помещений на двадцать пять процентов;
- рост оборота товарно-материальных запасов на шестьдесят пять процентов;
- понижение объема товаров на складах на сорок процентов;
- увеличение оборота расчетных средств на тридцать процентов;
- падение затрат на административно-управленческий аппарат на тридцать процентов и так далее.

На практике не существует завершенных и полных информационных систем, которые собирали и перерабатывали всю не только внутреннюю, но и внешнюю информацию. Данное обстоятельство исходит из следующих причин:

- информационная система имеет возможность брать во внимание только лишь формальные информационные взаимоотношения и связи, наряду с этим огромное значение имеют большое число неформальных контактов;
- некоторые формы информации тяжело поддаются числовой оценке (к примеру, нелегко оценить мотивацию, склонность к нововведениям);
- несмотря на рост гибкости информационных систем при помощи децентрализации, область их использования ограничена определенными внешними и внутренними условиями.

Электронно-вычислительную машину необходимо рассматривать только лишь как помощника, что дает возможность быстрее провести анализ и моделирование, и принять конкретные решения. Именно взаимосвязь обеих функций электронно-вычислительной машины формирует базу для фактической поддержки высшего руководства. Спектр проблем, который связан с управленческими информационными системами, очень объемный. При работе изменяются цели, философия и смысл информационной системы организации. Они должны браться во внимание при переориентации среднего и высшего звена руководства организации по оперативному на стратегическое управление с сохранением гибкости в принятии управленческих решений. Только при соблюдении данного условия они имеют возможность исполнить требования рыночной ориентации управления, в информационной сфере означает [4, с. 159]:

- ориентацию стратегии на конечного пользователя;
- сосредоточение усилий на критических направлениях и важных сферах использования информационной системы по мнению конечного пользователя;
- партнерские отношения между информационной системой и пользователем;

- интегрированную поддержку конечного пользователя;
- усиление внимания к обучению персонала.

Использованные источники:

1. Алексеева. М. М. Планирование деятельности фирмы [Текст]: учебник / М. М. Алексеева. - Москва: Финансы и статистика, 2012. - 185 с.
2. Бухалков. М. И. Внутрифирменное планирование [Текст]: учебник / М. И. Бухалков. - Москва : Инфра М, 2012. - 317 с.
3. Виноградова Марина Викторовна. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / М. В. Виноградова, З. И. Панина. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2012. - 441, [3] с. - 21 экз.
4. Забодаева И. В. Проблемы развития внутрифирменного планирования на российских предприятиях / И. В. Забодаева // Молодой ученый. -- 2012. -- №3. Т.1. -- С. 159-162.
5. Организация и планирование производства: учебник для эконом. спец.вузов [Текст]: учебник / под ред. К. Р. Ильченко, М. В. Кузнецовой. - Москва : Академия, 2015. - 257 с.
6. Панина, Зинаида Ивановна. Организация и планирование деятельности предприятия сферы сервиса [Текст] : практикум / З. И. Панина, М. В. Виноградова. - Москва : Дашков и К, 2013. - 243 с

*Жилина Е.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономики и управления на предприятии
торговли и общественного питания»*

Скуря Н.Г.

студент 4 курса

факультет экономики и менеджмента

Уфимский институт (филиал)

ФГБОУ ВО РЭУ им. Г. В. Плеханова

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье изучается понятие ликвидности предприятия и его влияние на организацию, рассматриваются три вида ликвидности предприятия, приводится пример анализа ликвидности торгового предприятия.

Ключевые слова: ликвидность предприятия, платежеспособность, коэффициенты ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности.

Ликвидность предприятия – это способность своевременно оплачивать определенные долги и обязательства. У каждого предприятия может быть свой уровень ликвидности, это зависит от того, в какой сфере оно проводит

свою деятельность, какова сумма долга, а также от количества времени и срочности оплаты. Так же не менее важным показателем является уровень и соотношение оборотных и внеоборотных активов. Предприятие является наиболее ликвидным в том случае, если оно имеет достаточный уровень для погашения обязательств по платежам[3].

Для того чтобы провести оценку уровня платежеспособности фирмы необходимо тщательно изучить и произвести расчеты таких основных показателей как: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности[2].

В таблице 1 приведен алгоритм расчета относительных коэффициентов ликвидности.

Таблица 1

Алгоритм расчета коэффициентов ликвидности

Показатели	Норматив (мировая практика)	Расчет по балансу	Интерес
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	$c.250+c.260/c.610+c.620+c.630+c.650+c.660$	Для поставщиков материально-производственных ресурсов
Коэффициент срочной ликвидности	0,7-0,8	$c.290-c.210-c.220-c.230/c.610+c.620+c.630+c.650+c.660$	Для кредитных учреждений (банков)
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2	$c.290-c.230/c.610+c.620+c.630+c.650+c.660$	Для акционеров (держателей акций и облигаций)

Коэффициент абсолютной ликвидности — финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Данный показатель не имеет достаточной признательности на западе, и используется чаще в России. По российским стандартам этот коэффициент должен быть больше, либо равным 0,2. При данном значении можно будет говорить о том, что предприятие способно в короткий срок погасить определенный вид задолженности при помощи денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Коэффициент быстрой ликвидности (иногда называют промежуточной или срочной ликвидности; англ. quick ratio, QR) — финансовый коэффициент, равный отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Данный коэффициент показывает то, как будет справляться компания со своими текущими обязательствами в момент сложившихся определенных сложностей с реализацией продукции.

Нормой этого коэффициента считается значение большее, либо равное 0,8. Если это условие выполняется, следовательно, предприятие имеет возможность справляться со своими долгами во время проблем с реализацией товаров, при помощи каких либо иных статей доходов.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности (коэффициент покрытия; англ. current ratio, CR) — финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Значение этого коэффициента заключается в следующем. Он показывает какова способность компании отвечать по своим долгам при помощи только оборотных активов. Этот показатель является основным в анализе ликвидности предприятия, и чем выше его значение, тем выше платежеспособность компании.

Если значение коэффициента текущей ликвидности равно 2, то платежеспособность данного предприятия находится в идеальном положении. Если же значение данного коэффициента упадет ниже 1, то, следовательно, предприятие находится в сложном финансовом положении и это ведет к риску банкротства и потере инвесторов. Значение более 3 тоже является положительным, но при этом есть риск того, что капитал предприятия используется нерационально и свободные денежные средства необходимо задействовать в какой-либо производственный или иного вида процесс.

Далее, в качестве примера, рассмотрим показатели ликвидности розничного торгового магазина за 2012 – 2014 гг. представленные в таблице 2.

Таблица 2

Показатели ликвидности розничного торгового магазина «Ежик»

Показатель	Норматив	Исследуемый период		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
Краткосрочные финансовые вложения	-	5 456 365	3 689 437	2 831 005
Текущие обязательства	-	5 986 554	6 442 165	7 477 658
Денежные средства	-	115	112	100
Дебиторская задолженность	-	654 786	776 453	689 543
Краткосрочные обязательства	-	3 587 549	5 674 389	4 697 651
Оборотные активы	-	3 575 432	4 795 547	3 411 871
Коэффициент текущей ликвидности	≥1,5	0,814	0,708	0,580

Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,8$	1,703	0,787	0,749
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,911	0,573	0,379

Из таблицы 2 можно заметить, что в 2014 году такие показатели как: краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, оборотные активы имеют тенденцию к спаду, а это негативно отражается на исследуемых коэффициентах ликвидности. Отрицательным моментом является то, что текущие обязательства выросли. Но при этом снизилась дебиторская задолженность, и краткосрочные обязательства.

Изучив предоставленные нормативы, можно говорить о том, что ни один из коэффициентов ликвидности в 2014 году не соответствует норме или приближен к отклоняющемуся показателю.

Так коэффициент текущей ликвидности за исследуемый период не соответствует представленному нормативу. И на 2014 год она составляет 0,580, из этого следует, что компания не способна выплачивать различного рода обязательства и долги. Магазин «Ежик» утратил способность погашать свои текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Этот факт говорит о том, что компания становится не привлекательной для вложения в нее инвестиций, так как присутствует риск ее банкротства.

Так же в 2014 году от нормы отклоняется и коэффициент срочной ликвидности (0,749). И хотя это отклонение не достаточно большое, все же это несет в себе определенные отрицательные последствия. Это говорит о том, что на данный год при возникновении проблем с реализацией продукции, компания не сможет погашать свои текущие обязательства за счет оборотных активов. Все это является следствием того, что в состав используемых для расчета данного коэффициента оборотных средств включаются только высоко – и средне ликвидные текущие активы.

Коэффициент абсолютной ликвидности данного предприятия пока что находится в пределах установленной нормы и составляет 0,379. Но в целом за исследуемый период этот показатель имеет тенденцию к снижению, а значит, есть вероятность, что он и дальше продолжит снижаться и это полностью ухудшит положение данного магазина на рынке. Но на период 2014 года этот коэффициент является единственным, способным положительно оценить деятельность предприятия, а это значит, что определенную часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно и без особых трудностей.

Подводя итоги можно сказать о том, что изучение всех видов коэффициентов ликвидности является, несомненно, одним из важных пунктов бухгалтерского баланса. Поэтому следует периодически проводить их анализ, и, изучив недостатки, пытаться их исправить.

Использованные источники:

1. Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА —М, 2007.

2. Креативная экономика. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.creativeconomy.ru>
3. Электронная библиотека. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.unilib.org>

Залозная Д.В.
магистрант
направление «Менеджмент»
Бреусова Е.А., к.э.н.
доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»
ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье обоснована необходимость внедрения клиентоориентированной стратегии на современных промышленных предприятиях, выявлены особенности промышленных предприятий, сформулировано понятие клиентоориентированности на промышленном рынке.

Ключевые слова: клиентоориентированность, стратегия промышленного предприятия, клиентоориентированная стратегия, клиентоориентированный подход, управление промышленным предприятием.

Промышленность является системообразующей сферой деятельности и основной платформой для модернизаций и инноваций в экономике РФ. Однако спрос на продукцию российской промышленности является крайне низким даже внутри страны. Предположительно, это связано с тем, что принципы работы российских предприятий зачастую не соответствуют требованиям развитых рынков. Узкоспециализированный характер деятельности – ориентация на ВПК или одну конкретную отрасль – обусловил структуры, не способные быстро перестраиваться к нуждам конкретного потребителя. Особенно ярко это проявляется на тех рынках, где научный, кадровый и производственный потенциалы позволяют создавать качественную продукцию, но предприятия не достигают успеха в конкурентной борьбе.

В условиях глобализации рынков и повышения уровня конкуренции качество продукта уже не является единственным фактором успеха. Источником конкурентного преимущества становится уровень обслуживания клиентов. Как следствие, существует потребность в создании механизма реализации клиентоориентированной стратегии.

Современная методология стратегического управления предприятием и организационного развития базируется на положениях теорий организации.

Данные теории объясняют причины возникновения, цели деятельности и механизмы функционирования предприятий. Существует четыре основных теории фирмы: неоклассическая, бихевиористская, институциональная и предпринимательская. В рамках данного исследования организация рассматривается как сложная система, поэтому нельзя говорить об одной конкретной цели ее деятельности. В приведенных выше теориях организации предлагается набор целей, важнейшими из которых являются цели развития и роста за счет создания устойчивых конкурентных преимуществ, позволяющих извлекать прибыль путем более эффективного использования внутренних ресурсов. Эти цели можно считать целями первого уровня, которые свойственны любому предприятию, именно по ним судят, успешно предприятие или нет. Однако они раскрывают только интересы акционеров и менеджеров предприятий, в то время как институциональная теория фирмы рассматривает цели деятельности предприятия с точки зрения ее экономических функций в обществе.

Таким образом, цели фирмы в институциональной теории отражают интересы всех участников экономических отношений. Эти цели заключаются в том, чтобы гарантировать потребителям получение определенных ценностей за плату, снизив риски и размер транзакционных издержек потребителя по совершению сделки. Стоит отдельно сказать об организациях, выступающих в роли потребителей, – институциональных потребителях, целью деятельности которых, безусловно, является рост и извлечение прибыли. Но в рамках каждой конкретной сделки их целью является извлечение максимальной ценности при минимальных транзакционных издержках.

Понимание институциональной природы организации помогает объяснить такую цель организации, как создание максимальной потребительской ценности при более низких транзакционных издержках. Что не противоречит целям роста и получения прибыли, а наоборот, раскрывает способы их достижения за счет удовлетворения интересов потребителей и, более того, соответствует текущим тенденциям в изменении среды функционирования организаций.

Отметим наиболее существенные изменения в среде функционирования современных организаций:

1. Глобализация и повсеместное проникновение интернет-технологий привели к конкуренции во всемирном масштабе, что существенно увеличило рыночную силу покупателей и привело к повышению требований как к качеству и процессу обслуживания. Предприятия попали в условия, в которых удовлетворение разнообразных потребностей покупателей стало их первоочередной задачей.

2. Некоторое замедление технического прогресса и одновременное ускорение в развитии информационных технологий привело к тому, что возросла скорость копирования новых технологий. Таким образом, для

создания уникального конкурентного преимущества современным предприятиям уже недостаточно только технологического новшества, необходимы маркетинговые инновации, предложение лучшего сервиса и другие способы создания ценности для клиентов.

3. Увеличивается скорость и непредсказуемость изменений в окружающей среде, в приоритетах потребителей, в конкурентной обстановке, которые диктуют предприятиям необходимость быть более гибкими и адаптивными, чем когда-либо.

Ключевыми стратегическими ориентирами компании XXI в. являются: создание гибкого предприятия (гибкой структуры, гибких процессов, культуры, ориентированной на изменения, и т.д.), ориентация на клиента и максимизация потребительской ценности. Таким образом, клиентоориентированный подход в последнее время становится ведущей парадигмой ведения бизнеса. Клиентоориентированность – это инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, нацеленный на получение устойчивой прибыли в долгосрочном периоде и базирующийся на трех критериях: ключевая компетенция, целевые клиенты и равенство позиций [1].

Ключевая компетенция – умение компании достигать определенных результатов с большей эффективностью. Ключевая компетенция должна быть продолжительной во времени, осознанной руководством компании и регулярно использоваться. Во многих случаях ключевая компетенция может сужаться до понятия «конкурентное преимущество» – осознаваемой клиентом характеристики поставщика, оказывающей существенное влияние на предпочтения клиента. В организации не может быть много ключевых компетенций, но при этом их формулировка должна быть предельно конкретной, дающей однозначное представление о преимуществе данной фирмы. Приведем примеры ключевых компетенций разных компаний: эффективное управление широким ассортиментом товарных запасов; технологии создания уникального товара; способность выполнить взятые на себя обязательства в любом случае; умение выстроить инфраструктуру наилучшим образом для обслуживания большого количества клиентов; способность виртуозно продавать любой товар [1].

Целевые клиенты – ограниченный перечень клиентов или клиентских групп, приоритетных для компании в долгосрочной перспективе. Характеристики целевых клиентов должны быть формализованы и соответствовать основным критериям сегментирования, а именно: независимость характеристик от отношения компании к клиенту; измеримость и однозначность толкования характеристик; независимость характеристик при использовании их в совокупности; схожесть покупательского поведения внутри клиентской группы [2]. У каждой целевой группы клиентов должны быть выделены уникальные потребности. В отличие от базовых, они, как правило, не отражаются в стандартах качественного

обслуживания и остаются незамеченными. К таким потребностям, в частности, относятся: проведение отгрузки в нерабочее время; поддержание аварийного запаса на складе поставщика; особые требования к сроку замены несоответствующей спецификации продукции; обеспечение поставщиком лицензионных и иных решений; оформление документов в виде, отличном от принятых стандартов; дополнительная отчетность.

Равенство позиций (партнерство) – отношения между поставщиком и клиентом, при которых отсутствует доминирование одной из сторон на любом этапе взаимоотношений. При этом партнерские отношения подразумевают достаточную степень открытости продавца и покупателя, выражаемой, например, в добровольном раскрытии структуры цены для покупателя или предупреждении клиента о возможности дефицита какого-либо товара. Открытость партнеров допускает возможность проявлять недовольство состоянием взаимоотношений. Основная особенность партнерских отношений – отсутствие зависимости от контрагента [2].

Клиентоориентированность можно понимать, как самоограничение организации, вознаграждаемое ее клиентами. Компания не выходит за рамки своей компетенции и не пытается удовлетворить абсолютно все потребности всех своих клиентов, вместо этого концентрируясь на своей ключевой компетенции для ограниченной целевой группы, которая способна на установление партнерских взаимоотношений [1].

Стоит сказать, что «Ориентация на потребителя» – первый из принципов менеджмента качества. Организации зависят от заказчиков, поэтому должны понимать текущие и будущие нужды заказчика, выполнять его требования и стараться превосходить его ожидания [3]. Более подробно описывает клиентоориентированность К. Харский: «Клиентоориентированность»:

- это отношение к клиенту как к источнику благоденствия;
- это построение бизнес-процессов с учетом понимания приоритетов «глазами клиента»;
- это стратегия максимизации прибыльности компании за счет создания условий, когда клиент желает заключить сделку, затем вторую и все последующие, а также рекомендует своему кругу общения последовать его примеру;
- это готовность бизнеса пожертвовать собственным покоем, удобством, принятым порядком ради большего удовлетворения запросов клиентов;
- это прагматичное желание заполучить и удержать каждого подходящего клиента максимально долго на взаимовыгодных условиях;
- это предугадывание желаний клиента и готовность сделать небольшой шаг навстречу;
- это специфическая идеология, инициатором которой является высшее руководство, способное заглянуть в завтрашний день. Оно же

(высшее руководство) стоит на страже исполнения идей клиентоориентированности и «карает» любого отступника вне зависимости от прежних заслуг» [4].

Главное в определении клиентоориентированности не положительные эмоции и восторг клиента, а построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентами на основе максимального удовлетворения их потребностей и предугадывания их ожиданий. В конечном итоге такие отношения с клиентами позволяют их удерживать довольно долго и извлекать из этого прибыль, что позволяет характеризовать клиентоориентированность как источник конкурентного преимущества компании.

Анализируя подходы к определению клиентоориентированности, стоит отметить, что многие авторы делают акцент только на потребительские рынки. Однако, очевидно, клиентоориентированный подход имеет место и на промышленных рынках. Джеймс Е. Линч выделяет следующие ключевые отличия промышленных рынков от потребительских:

- 1) большие объемы закупок;
- 2) более сложные продукты (как технически, так и по своей природе: продукт + услуга, продукт + сервис, продукт + обучение) и т.д.;
- 3) более высокий риск покупателя;
- 4) более продолжительное время покупки;
- 5) более сложный процесс принятия решения о покупке;
- 6) профессиональные покупатели (закупочные отделы, обладающие профессиональными знаниями и навыками в области выбора продукта);
- 7) более тесные отношения между покупателем и продавцом;
- 8) производный характер спроса;
- 9) наличие взаимного влияния продавца и покупателя [5].

Таким образом, экстраполируя принципы ориентации на повышение ценности для каждого клиента на промышленные рынки, можно в каждом конкретном случае добиться гораздо большего эффекта, поскольку:

- 1) эффект от повышения лояльности первого клиента является высоким, так как клиентов не очень много, а их обороты являются существенными;
- 2) изучение потребностей клиентов гораздо проще и достовернее, так как оно может быть сплошным и даже индивидуальным ввиду небольшого числа клиентов.

Клиентоориентированная стратегия на промышленном рынке – это такая стратегия предприятия, в которой создание конкурентного преимущества предприятия осуществляется на основе построения долгосрочных отношений с клиентами за счет максимального удовлетворения их потребностей в каждой точке взаимодействия.

Клиентоориентированность в качестве главного стратегического ориентира существует относительно давно, но в последнее время концепция получила новое дыхание. Эра Интернета открыла перед компаниями новые

перспективы удовлетворения потребностей клиентов. В 1993 г. Джозеф Пайн ввел термин «массовая кастомизация», которому дал следующее определение: развитие, производство, маркетинг и доставка доступных товаров и услуг в достаточном ассортименте, адаптированных к потребностям потребителей так, что каждый может найти то, что он хочет. Стратегии многих компаний стали ориентироваться не на конкретный клиентский сегмент, а на удовлетворение индивидуальных потребностей всех клиентов одновременно. Для промышленных предприятий кастомизация заключается в комплектации продукции массового производства отдельными элементами, комплектуемыми изделиями или дополнительными принадлежностями по заказу конкретного покупателя [6]. Наиболее известными промышленными компаниями, успешно реализующими эту стратегию, являются DELL Computers, Honda, BMW.

Клиентоориентированное поведение фирмы предполагает адаптацию продукта (услуги) под специфические потребности клиента, сохраняя условие соответствия стандартам. Это порождает дополнительные затраты для производителя, но обеспечивает развитие долгосрочных отношений с потребителем и гарантирует жизнеспособность фирмы. Стратегические инициативы по работе с клиентами принимаются на уровне организации, на основе личных навыков, компетенций и установок сотрудников, что является результатом развития в компании особой корпоративной культуры [7].

В последнее время ключевым стратегическим ориентиром стал клиентоориентированный подход и создание более привлекательной ценности для клиента. На промышленных рынках реализация клиентоориентированной стратегии является оправданной, поскольку создать уникальное преимущество на современных рынках можно исключительно за счет предложения клиентам более высокой, чем конкуренты, ценности. При этом более высокая ценность может выражаться не только в уникальных продуктах, но и создаваться в процессе взаимодействия за счет ориентированных на данных клиентов бизнес-процессов, структуры, систем управления.

Использованные источники:

1. Гельманова, З.С., Калмырзаев, Б.К. Особенности функционирования предприятия в современных условиях / З.С. Гельманова, Б.К. Калмырзаев // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 1-2. – С. 214-217.
2. Гельманова, З.С. Методология исследования клиентоориентированной стратегии компании АО «АрселорМиттал Темиртау» / З.С. Гельманова: монография. -Темиртау КГИУ, 2013. -150 с.
3. Григорьев, ЛЮ. О роли СМК в общей системе управления предприятием / Л. Ю. Григорьев // Методы менеджмента качества. – 2009. – №4.
4. Харский, К. Клиентоориентированность как она есть / К. Харский // Управление сбытом. – 2007. – № 3. – С. 34.

5. Минетт, С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач / С. Минетт ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильяме», 2003.
6. Хотяшева, О.М. Инновационный менеджмент / О. М. Хотяшева. – СПб. : Питер, 2006. – 384 с.
7. Толстобров, Д.А., Толстоброва, Н.А. Влияние клиентоориентированной политики предприятия на организацию производственного процесса / Д.А. Толстобров , Н.А. Толстоброва // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12-3. – С. 606-611; URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005428 (дата обращения: 18.04.2015).

*Иванова О.Е., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой
бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Солдатова Л.И., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Кривцова И.Н.
доцент
кафедра бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Солдатова А.П.
студент 4 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РЕЙТИНГА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье выделена основополагающая роль инновационного процесса на современном этапе развития экономики. Для систематизации информации об инновационном рейтинге субъектов малого предпринимательства проведена статистическая группировка, послужившая основой для построения корреляционно-регрессионных моделей для каждой из групп. На основании выделенных критериев определены основные мероприятия для регулирования инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, группа, фактор, инновационный рейтинг.

The article highlighted the fundamental role of the innovation process at the present stage of economic development. For ordering information on the innovative development of small businesses conducted statistical grouping, which served as

the basis for construction of a milking correlation and regression models for each of the groups. On the basis of selected criteria determined the main event for the regulation of innovation rankings of small businesses.

Keywords: the subject of small business, group, factor, innovation rating.

Одним из приоритетных направлений развития экономики Российской Федерации является формирование и развитие эффективного сектора малого предпринимательства. Малый бизнес работает в тех рыночных нишах, где деятельность крупных предприятий невыгодна или даже невозможна. Малые предприятия более мобильны, имеют сравнительно высокую оборачиваемость капитала. Экономическая манёвренность, гибкость принятия решений, территориально-пространственная мобильность делает малый бизнес необходимым элементом современной экономики. Малое и среднее предпринимательство играет значительную роль в социально-экономической структуре Костромской области [5]. Оно присутствует практически во всех отраслях экономики. Деятельность малого и среднего предпринимательства оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие области: создаёт конкурентную рыночную среду, обеспечивает занятость населения, смягчая социальные проблемы.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, по итогам 2014 года в Костромской области зарегистрировано 27929 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе: 57 - средних предприятий, 6702 - малых предприятий, из них 5567 - микропредприятий. Наибольшую долю занимают предприятия оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 31%, на втором месте предприятия, занимающиеся, операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 19% и на третьем месте предприятия, относящиеся к сфере строительства и обрабатывающих производств – 15%. Больше половины – 56% в общем обороте малых предприятий приходится на предприятия торговли, 18,6 % – на предприятия обрабатывающего производства, 7 % – на организации, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, 7,8 % – на строительные предприятия. В 2014 году оборот малого предприятия в среднем на одного работника составил 1 млн. 736 тыс. руб., а оборот микропредприятия в 2014 году на одного работника составлял 2 млн. 371 тыс. руб. Инвестиции в основной капитал ежегодно увеличиваются. За период с 2010 года по 2014 год они возросли на 52,2 %. Наибольшую долю в общем объёме инвестиций в основной капитал малых предприятий в 2014 году занимают инвестиции в строительство – 71%, в обрабатывающие производства – 8%, в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство – 12% . Наименьший удельный вес занимают инвестиции в гостиницы и рестораны – 0,2% и здравоохранение и предоставление социальных услуг – 0,1% [4].

Поэтому, в основе любой устойчивой экономики региона стоит малый и средний бизнес. Этот сегмент экономики обеспечивает занятость населения, пополнение бюджета, насыщение местного рынка товарами и услугами. Производственные организации, в свою очередь, пришли к пониманию необходимости осуществления инновационной деятельности. Внедрение инноваций все больше рассматривается ими как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций. Именно инновации объясняют причину, по которой уровень отдачи от инвестиций в США, странах Западной Европы и Японии был значительно выше во второй, а не первой половине XX в. Тенденция к росту прибыли тесно связана с развитием интеллектуальноёмких производств, в которых важны ресурсы человеческого капитала, навыки, дорогостоящие информационные секреты и ноу-хау.

Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций. Прежде всего, необходимо отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения - цвета, формы и т. п.); незначительных технических или внешних изменений в продуктах, оставляющих неизменными конструктивное исполнение и не оказывающих достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счёт освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов, с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия. Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. Особенность современного периода – формирование многоукладной экономики – определяет актуальность проблемы создания эффективного механизма управления инновационной деятельностью на предприятиях. Выход из кризисного состояния предприятий может быть обеспечен благодаря освоению новой продукции, отвечающей требованиям рынка, на основе развития инновационной деятельности [1].

На сегодняшний день одним из элементов системного подхода является выделение элементов информационного обеспечения, сбор данных для получения необходимой информации и использование её для принятия соответствующих управленческих решений. Для правильной оценки реальной ситуации инновационной активности, приводящей к эффективности производства, не установлены нормативные критерии отдельно рассчитанных относительных показателей.

В целях изучения эффективности инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства промышленного сектора Костромской области

проведено исследование на основе статистических группировок. Информация об инновационном рейтинге по отдельным видам экономической деятельности промышленного сектора экономики Костромской области сгруппирована на основе интегрального показателя [6] в следующие объединения:

✓ I группа – представлена инновационно – пассивными видами экономической деятельности;

✓ II группа – представлена инновационно – стабильными видами экономической деятельности;

✓ III группа – представлена инновационно – активными видами экономической деятельности.

На основании выделенных групп по интегральному показателю субъектов малого предпринимательства промышленного сектора Костромской области проведена количественная оценка на основе корреляционно – регрессионного анализа. Для проведения факторного анализа были использованы данные, опубликованные в ежегодных статистических сборниках Росстата и справочных материалах Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Костромской области за 2011 – 2015 гг. С целью предварительного анализа взаимосвязи показателей нами построена матрица парных коэффициентов корреляции. При этом наблюдается высокая мультиколлинеарность: большинство факторов имеет достоверную связь друг с другом. При наличии сильной коллинеарности факторов рекомендуется исключать из исследования тот фактор, у которого теснота парной зависимости меньше с результативным признаком. После реализации алгоритма пошагового регрессионного анализа с исключением переменных на основании критерия Стьюдента и оценки модели на адекватность по критерию Фишера [3, 7], получены окончательные результаты отбора ведущих факторов, определяющих уровень инновационного рейтинга и определено влияние отдельных факторов в уравнении линейной регрессии на основании коэффициентов эластичности.

Полученные основные математико-статистические оценки модели показали, что она адекватна (расчетное значение F-критерия, равное 7,71, значительно больше критического уровня значимости – 2,78). Связь между признаками тесная, коэффициент множественной корреляции [2] составляет 0,897. Коэффициент детерминации, отражает, что 80,6% вариации результативного признака (y) объясняется вариацией факторной переменной (x₂). Таким образом, из полученного уравнения регрессии следует, что при увеличении удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг на 1%, в организациях, входящих в I группу, инновационный рейтинг в среднем увеличится на 0,841.

На основании проведённого исследования влияния факторов на

величину инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства промышленного сектора экономики Костромской области, включённых во II «Инновационно – стабильную» группу, можно заключить, что наибольшая сила связи у фактора – удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий ($x1$). Уравнение регрессии является статистически значимым. 76,8% колеблемости инновационного рейтинга объясняется включённым в уравнение фактором. Есть основание полагать, что при увеличении удельного веса предприятий [2], осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий на 1 % в организациях, входящих в II группу, инновационный рейтинг в среднем увеличится на 0,385.

Полученная в результате корреляционного анализа экономико-математическая модель влияние факторов на результативный признак, входящих в III «Инновационно – активную» группу, характеризуется прямой связью с фактором удельный вес суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по видам экономической деятельности ($x3$). Теснота связи между признаками достаточно тесная (индекс множественной корреляции $r= 0,976$). Таким образом, можно утверждать, что уравнение регрессии достаточно хорошо описывает [2] исследуемую зависимость. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,953$ отражает, что 95,3% вариации уровня инновационного рейтинга объясняется включённым в модель фактором. При увеличении удельного веса суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по видам экономической деятельности на 1% уровень инновационного рейтинга возрастёт на 0,958.

Таким образом, использование полученных регрессионных моделей для оценки эффективности инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства промышленного сектора Костромской области состоит в подстановке в уравнение регрессии ожидаемых значений факторных признаков для расчёта прогноза результативного признака. По итогам проведённого исследования считается перспективным использование эконометрических методов для анализа эффективности экономической деятельности не только отдельно взятых организаций, но и целых видов экономической деятельности. Результаты такого анализа в совокупности позволят получать объективные оценки состояния экономической системы государства в целом.

Использованные источники:

1. Абрашкин М.С. Государственное регулирование деятельности наукоёмких промышленных предприятий в условиях перехода экономики на инновационный путь развития // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т. 21. № 4. – С. 121-128.
2. Иванова О.Е., Козлова М.А. Анализ и прогноз затратообразования промышленного сектора России // Российское предпринимательство – 2013. – № 11 (233). – С. 50-57.

3. Иванова О.Е., Оценка деятельности организаций на основе статистических методов анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития – 2013. – № 6. – С. 282-286.
4. Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н., Солдатова А.П. Методика анализа субъектов малого предпринимательства // Интернет – журнал «Науковедение» – 2014. – № 6 (25). – С. 79.
5. Сидоркина М.Ю. Место Костромской области в экономике страны // Актуальные проблемы современной науки: сборник статей международной научно – практической конференции – 2015. – С. 117-120.
6. Солдатова Л.И., Иванова О.Е., Кривцова И.Н., Солдатова А.П. Оценка наличия, состояния и эффективного использования сельскохозяйственной техники Костромской области с применением интегрального показателя // Интернет – журнал «Науковедение» – 2014. – № 6 (25). – С. 167.
7. Яковлев В.Б. Статистика. Расчёты в Microsoft Excel. – М.: КолосС, 2005. – 352 с.

*Калашникова И.А.
студент 4 курса
ЭМФ*

*Абаева Н.П.
профессор*

*кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный
технический университет»
Россия, г. Ульяновск*

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Аннотация: В данной статье рассмотрены показатели денежных потоков, определяющие их прямые и косвенные факторы разного порядка, а также методы оценки влияния возможных управленческих решений на сбалансированность и эффективность денежных потоков. Основное внимание уделено оптимизации денежных потоков с помощью программного обеспечения.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, платежный календарь, оптимизация денежных потоков.

Annotation: Considered indicators of cash flows of the enterprise, determine their direct and indirect drivers of a different order, as well as methods for assessing the impact of potential management decisions on the balance of efficiency and cash flow. The focus is on cash flow optimization using the software.

Keywords: cash, cash flow, payment schedule, optimizing cash flow.

Денежные потоки играют большую роль в производственно-хозяйственной деятельности организации. Они обслуживают все аспекты ее финансово-экономической деятельности, снижают риск

неплатежеспособности, позволяют снизить потребность в заемном капитале, генерируют дополнительную прибыль.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивают финансовое равновесие организации в процессе ее стратегического развития на всех этапах ее жизненного цикла. Низкая степень эффективности управления денежными потоками негативно отражается на финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе может создать угрозу банкротства. Все вышеперечисленное придает актуальность выбранной теме исследования, особенно в нестабильный экономический период, а изучение вопросов, связанных с эффективным управлением денежными потоками, является объективной необходимостью.

В случае неэффективного управления денежными потоками, организации следует их оптимизировать, а так же внести изменения как в механизм управления денежными потоками, так и в финансовую политику в целом.

Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности.

Основными целями оптимизации денежного потока являются:

- избежание дефицитности денежного потока;
- эффективное распределение избыточного чистого денежного потока;
- увеличение степени влияния хозяйствующего субъекта на денежный поток.

Основные объекты оптимизации денежных потоков на предприятии представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Основные объекты оптимизации денежных потоков.

Механизм оптимизации денежного потока на предприятии можно представить следующим образом (рисунок 2).



Рисунок 2 – Механизм оптимизации денежного потока.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде предполагают ускорение привлечения денежных средств и замедление их выплат, а в долгосрочном – рост объема положительного денежного потока и снижение объема отрицательного потока.

Методы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности организации, направленной на досрочное погашение долгосрочных кредитов банка, увеличение объема реальных и финансовых инвестиций.

В процессе оптимизации денежных потоков для обеспечения сбалансированности их во времени используются два основных метода: выравнивание денежных потоков и синхронизация денежных потоков.

Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Этот метод оптимизации позволяет в определенной мере устранить сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков, параллельно оптимизируя средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности. Результаты этого метода оптимизации оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться.

Синхронизация денежного потока во времени – это обеспечение необходимого уровня платежеспособности предприятия, в каждом из интервалов перспективного периода при одновременном снижении размера страховых резервов денежных активов. Синхронизация денежных потоков основана на ковариации положительного и отрицательного их видов. В процессе синхронизации должно быть обеспечено повышение уровня корреляции между этими двумя видами денежных потоков. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью

коэффициента корреляции.

Кроме того, при синхронизации денежных потоков рассчитываются оптимальные остатки средств на счетах, используя различные модели: модель ВАТ (Баумоля), модель Миллера-Орра, модель Стоуна и имитационное моделирование по методу Монте-Карло. Все эти модели обладают определенными допущениями и ограничениями применения, преимуществами и недостатками.

В системе оптимизации денежных потоков предприятия важное место принадлежит их сбалансированности во времени. Во избежание ряда финансовых проблем, вызванных несбалансированностью денежных потоков, организации предлагается составляться платежные календари.

Платежный календарь дает возможность финансовым службам предприятия осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств, своевременно фиксировать изменение финансовой ситуации и вовремя принимать корректирующие меры по синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков, обеспечению стабильной платежеспособности предприятия.

Для того чтобы наиболее эффективно спланировать распределение денежных платежей организации для обеспечения их наибольшей синхронизации с поступлениями средств, а также для поддержания необходимого уровня платежеспособности, предлагается использовать имитационную модель платежного календаря. Процесс имитационного моделирования, предложенный Робертом Шенноном, реализуется в электронных таблицах в среде приложения Microsoft Excel.

Преимущества использования метода имитационного моделирования, выражаются в экономии денежных средств и времени при проведении экспериментов; в высоком уровне детализации процессов; в возможности изучения объектов и процессов в условиях неопределенности и риска, при отсутствии всех необходимых данных; в возможности получения огромного количества альтернативных вариантов решений при различных значениях входных переменных.

В настоящее время для составления платежного календаря на предприятиях могут использоваться специальные программные продукты позволяющие планировать денежные потоки организации.

Возможность ведения платежного календаря (то есть графика платежей, как входящие, так и исходящие) есть в конфигурациях 1С: 8 Управление производственным предприятием и Управление торговлей. На практике он используется не всегда, хотя возможности для планирования деятельности организации и принятия решений предоставляет немалые. Также разработан «Платежный календарь 2.1» для 1С: Бухгалтерия 8.

Весьма эффективным представляется программный продукт «Sys Tecs: Платежный календарь». Программный продукт «Sys Tecs: Платежный календарь» используется для решения задач оперативного планирования

поступления и расходования наличных и безналичных денежных средств. Программа разработана на платформе «1С: Предприятие 8.2» и представляет собой автономную конфигурацию, включающую в себя следующие функциональные возможности: планирование поступления денежных средств от покупателей, планирование платежей поставщикам и прочим кредиторам, ведение платежного календаря организации в разрезе видов денежных средств, контрагентов и договоров, а также классификатора статей использования средств. Система планирования основана на использовании фактических данных бухгалтерского учета, а также данных ожидаемых поступлений по счетам и регламентированных платежей. Платежный календарь позволяет прогнозировать отсутствие денежных средств на счетах и в кассах и бороться с ними, согласовывая с контрагентами сроки платежей.

Также популярность среди пользователей набирает программный продукт «М7 Оперативное планирование – Платежный календарь». В отличие от предыдущих программных продуктов, М7 полностью автономна, не зависит от 1С и не интегрируется в нее. Продукт предназначен для осуществления предварительного контроля над временем, размером расходов и поступлений денежных средств, является достаточно простым в использовании.

Тем не менее, существование специальных программных продуктов по оптимизации денежных потоков и внедрение их на предприятии не отменяет практического применения специалистами финансовых отделов основных моделей планирования, прогнозирования и оптимизации денежных потоков.

Использованные источники:

1. Волошина, Ю. Оптимизация денежных потоков // Финансовый директор, 2013. URL: <http://gaap.ru/articles/52869/> (дата обращения: 26.03.2016).
2. Климова, Н.В. Оптимизация денежных средств в обеспечении экономической и финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №29. – С.30-37.
3. Мельников, Е.Н. Сравнительный анализ существующих моделей управления денежным потоком // Аудит и финансовый анализ. 2014. - №4. URL: http://www.auditfin.com/fin/2014/4/03_14/03_14%20.pdf (26.03.2016).

Кечаева М.С.
студент 4 курса
специальность «Финансы и кредит»
Абаева Н.П., к.э.н.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
«Ульяновский государственный технический университет»
Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье рассматривается управление прибылью на предприятии, раскрывается сущность понятия «прибыль» и управления ею. Проведенный в статье анализ определяет основные направления совершенствования управления прибылью.

Ключевые слова: *прибыль, управление прибылью, чистая прибыль, выручка*

Одной из основных целей любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Прибыль является главным индикатором экономического развития предприятия. Цель управления прибылью состоит в максимизации ее абсолютной величины и стабильности формирования во времени.

Управление прибылью представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии [1, с. 245].

Прибыль — это движущий мотив деятельности предприятия и персонала, основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов предприятия, создающих условия для развития, а также главный критерий эффективности производственной деятельности.

Тысячи крупных и малых предприятий предпринимают все возможные меры для эффективного управления деятельностью своей фирмы с целью получения прибыли. Прибыль, являясь главной движущей силой рыночной экономики, обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Такое значение прибыли, безусловно, определяет необходимость постоянного совершенствования руководителями и финансовыми менеджерами методов эффективного управления формированием и распределением прибыли в процессе деятельности предприятий [3, с. 213].

Сегодня понятие экономической и бухгалтерской прибыли четко разграничены, методика ее расчета приведена в форме №2 бухгалтерской отчетности.

Основными показателями эффективности деятельности предприятия следует считать валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до

налогообложения, прибыль от обычной деятельности и чистую (нераспределенную) прибыль.

Финансовые результаты предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Абсолютное изменение, (+,-)	Темп роста, %
Выручка	227492	261213	267090	39598	117,4
Себестоимость	100552	132425	160891	60339	160,0
<i>Валовая прибыль (убыток)</i>	126 940	128788	106 199	-20741	83,7
Коммерческие расходы	770	781	798	28	103,6
Управленческие расходы	85691	105433	100 337	14646	117,1
<i>Прибыль от продаж</i>	40 479	22574	5 064	-35415	12,5
Проценты к получению	2011	3324	1 887	-124	93,8
Прочие доходы	9666	7887	31 280	21614	323,6
Прочие расходы	11865	11850	34 237	22372	288,6
<i>Прибыль до налогообложения</i>	40 291	21 935	3 994	-36297	9,9
Текущий налог на прибыль	9193	3607	1534	-7659	16,7
Изменение отложенных налоговых обязательств	690	2222	625	-65	90,6
Изменение отложенных налоговых активов	511	484	1192	681	233,3
<i>Чистая прибыль (убыток)</i>	30 909	16 382	1 761	-29148	5,7

Данные таблицы 1 показывают, что в рассматриваемом периоде выручка компании от продажи товаров в 2014 году увеличилась на 39 598 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом, а темп роста равен 117,4%; себестоимость организации также увеличилась на 60 339 тыс. руб., темп роста – 160,0%; валовая прибыль организации за 2012-2014 гг. сократилась на 20 741 тыс. руб. или на 16,3%; прибыль от продаж в 2014 г. сократилась на 35 415 тыс. руб. или на 87,5%; прибыль до налогообложения сократилась в 2014 году на 36297 тыс. руб., темп роста - 9,9%, а также чистая прибыль (убыток) сократилась на 29 148 тыс. руб., темп роста -5,7%

Динамика видов прибыли иллюстрирована на рисунке 1.

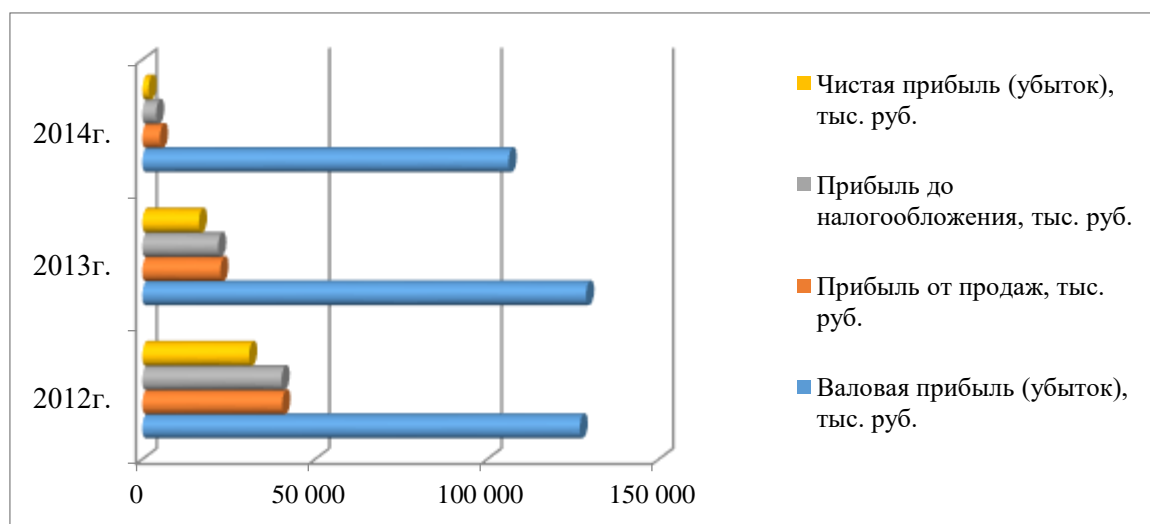


Рисунок 1 - Динамика прибыли деятельности предприятия

Таким образом, динамика всех видов прибыли предприятия имеет негативную тенденцию, т.е. продемонстрировано ухудшение роста прибыли.

Чистая прибыль акционерного общества распределяется на резервный капитал, в фонды накопления и потребления, а у компании таких средств не хватает. Поэтому ей необходимо определить основные направления совершенствования управления прибылью.

Первое направление – это увеличение выручки от реализации продукции, т.к. она является одним из источников формирования валового дохода предприятия.

Для увеличения прибыли необходимо увеличить выручку на 3%, это возможно сделать за счет рекламной деятельности.

Выручка план = 267 090 × 1,03 = 275 103 тыс. руб.

Таким образом, выручка от реализации продукции увеличилась до 275 103 тыс. рублей.

Для увеличения роста выручки за счет увеличения объема реализации продукции необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации умножить на фактическую выручку в расчете на единицу продукции соответствующего вида.

Таблица 2– Расчет плановой выручки за счет увеличения объема продаж

Наименование товара	Цена, руб.	Шт.	Сумма, руб.
1	2	3	4
Транзистор 2П 302А/ИУ	391	500	195 500
Транзистор 2Т 603 А/ИУ	337	300	101 100
Транзистор 2Т 803А	878	300	263 400
Транзистор 2П 7242 А-4	3765	200	753 000
Итого:			1 313 000

Данные таблицы 2 показывают, что при увеличении объема продаж произойдет увеличение выручки в планируемом периоде на 1 313 тысяч

рублей.

Таким образом, плановая выручка от реализации продукции будет равной:

$$\text{В план} = 275\,103 + 1\,313 = 276\,416 \text{ тыс. руб.}$$

Второе направление – это снижение себестоимости, т.к. является важнейшим фактором роста прибыли. Снижение себестоимости – это сложный и трудный процесс, требующий ежедневной борьбы коллективов предприятий за экономию каждой единицы топлива, металла и электроэнергии за эффективное использование станков и технологических линий, а также широкое использование в производстве вторичного сырья, ликвидация всевозможных потерь и непроизводительных расходов. Также за счет введения нового автоматизированного оборудования, использования ЭВМ и модернизации существующей технологии.

Планируется снижение издержек производства на 20%, которые в плановом периоде составят 138 366 тыс. руб.

$$\text{С план} = 160\,891 \times 0,86 = 138\,366 \text{ тыс. руб.}$$

Третье направление – это сокращение управленческих расходов. За счет следующих мероприятий:

- для персонала введение корпоративного тарифного плана для минимизации стоимости звонков между самими сотрудниками;
- установление в источники света энергосберегающих ламп;
- для приобретения расходного материала и канцтоваров производятся разовые закупки максимальных партий по оптовым ценам;
- сокращение административно - управленческого персонала;

$$\text{УР план} = 100\,337 \times 0,9 = 90\,303 \text{ тыс. руб.}$$

И действительно, по итогам года можно увидеть осязаемое снижение управленческих расходов со 100 337 тыс. руб. в 2014 году до 90 303 тыс. руб. в плановом периоде и, несомненно, скажется на прибыли предприятия.

Итак, подведем итоги и спрогнозируем финансовые результаты предприятия, с учетом всех внесенных направлений увеличения прибыли, и сведем в таблицу 3.

Таблица 3 – Прогнозирование прибыли организации, тыс. руб.

Показатели	2014 год	План	Абсолютное изменение, (+,-)
Выручка	267090	276416	9326
Себестоимость	160891	138366	-22 525
<i>Валовая прибыль (убыток)</i>	106 199	138 050	31 851
Коммерческие расходы	798	798	-
Управленческие расходы	100 337	90 303	-15051
<i>Прибыль от продаж</i>	5 064	46 949	41 885
Проценты к получению	1 887	1 887	-
Прочие доходы	31 280	31 280	-
Прочие расходы	34 237	34 237	-
<i>Прибыль до налогообложения</i>	3 994	45 879	41 885

Чистая прибыль (убыток)	1 761	43 646	41 885
-------------------------	-------	--------	--------

Таблица 3 показывает, что валовая прибыль (убыток) предприятия в плановом периоде увеличилась на 31 851 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом; прибыль от продаж увеличилась на 41 885 тыс. руб., составляя в плановом периоде 46 949 тыс. руб.; прибыль (убыток) до налогообложения увеличилась до 45 879 тыс. руб. за анализируемый период, а чистая прибыль (убыток) увеличилась до 43 646 тысяч рублей.

Диаграмма по основным видам прибыли представлена на рисунке 2.

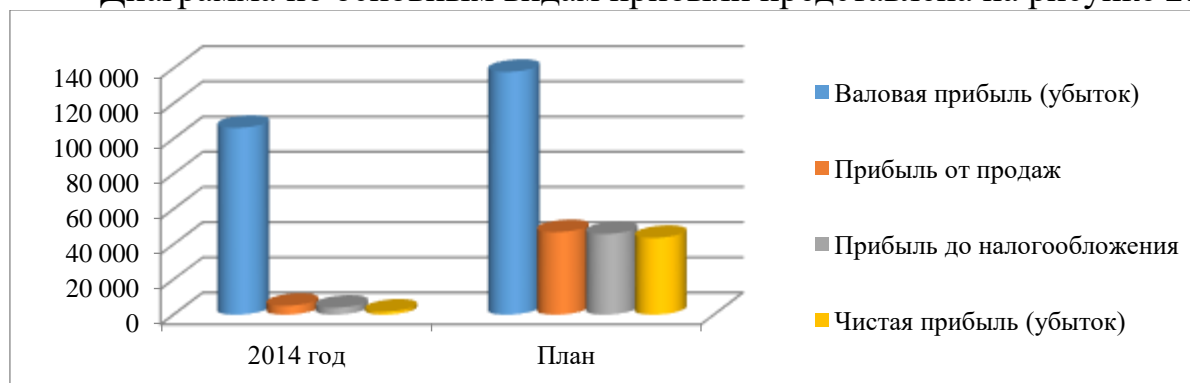


Рисунок 2 – Динамика прибыли предприятия в плановом периоде

Для осуществления плана мероприятий по совершенствованию управления прибылью предполагается выполнение следующих действий:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Особо важно заинтересовать предприятие в производстве наиболее нужных для рынка изделий.
2. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.
3. Снижение непроизводительных расходов и потерь.

Выполнение этих предложений значительно позволит увеличить прибыль на предприятии.

Использованные источники:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая. 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012 – 367 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. 3-е изд. испр. и доп. – М: Проспект. – 2013. – 204 с.
3. Дубровин, И.А. Организация производства на предприятии торговли/ И.А. Дубровин – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – 303 с.

*Колесник В.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Пилюк Р.А.
студент 4 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Россия, г. Краснодар*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ
ПРОДУКТОВ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Статья посвящена актуальной проблеме использования методического аппарата, позволяющего получать как количественные, так и качественные оценки деятельности организации.

Рассматриваются преимущества современной методики оценки финансово-хозяйственной деятельности организации на основе внедрения инновации в аналитический процесс. Описаны возможности пользователя при применении современных программных продуктов интеллектуального анализа.

Ключевые слова: оценка, программа, эффективность, инновации, финансово-хозяйственная деятельность

*Kolesnik V.S., candidate of economic sciences, associate Professor
Associate Professor of " Economy organizations "
Kuban state agrarian university
Russia, Krasnodar
Pilyuk R.A.
Student of accounting and finance department
Russia, Krasnodar*

**THE USE OF MODERN SOFTWARE PRODUCTS FOR ANALYSIS
OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY**

The article is devoted to the actual problem of the use of methodological apparatus that allows to obtain both quantitative and qualitative assessment of the organization.

The advantages of modern methods of evaluation of financial and economic activities of the organization through the introduction of innovations in the analytical process. We have described the user experience in the application of modern software.

Keywords: assessment, program efficiency, innovation, financial-economic activity

Динамично изменяющиеся условия внешней среды предъявляют новые требования к успешному функционированию всех отраслей национальной экономики. Инновационные процессы, их воплощение в новых продуктах являются основой развития организации.

Актуальность темы исследования обусловлена потребностью современных хозяйствующих субъектов в использовании методического аналитического аппарата, позволяющего получать достоверные количественные и качественные показатели оценки деятельности организации.

В условиях быстро меняющихся экономических ситуаций стоит задача определения оперативного и наименее затратного способа оценки финансовых показателей организации, которым является применение различных компьютерных программ интеллектуального анализа деятельности организации [1].

В настоящее время на рынке существует большое количество программных продуктов для проведения финансового анализа организации, таких как Audit Expert, ФинЭк Анализ, ОЛИМП:ФинЭксперт, Мастер финансов, Альт-Финансы, Ваш финансовый аналитик и т.д.

Рассмотрим на примере программы «Ваш финансовый аналитик» возможности пользователя при её применении в организации. Эта программа стала востребованной среди бухгалтеров, аудиторов, финансистов, что обусловлено предельной простотой ее использования и хорошей результативностью работы.

Основными областями применения программы являются анализ финансового состояния организации, подготовка пояснительной записки к бухгалтерской отчетности, финансовый анализ в ходе аудиторской проверки, финансовый анализ в ходе подготовки отчета об оценке стоимости организации, текущий контроль финансового положения организации для принятия управленческих решений и др.

Проведем оценку финансовых показателей с помощью программы «Ваш финансовый аналитик» сельскохозяйственной организации г. Краснодара ЗАО ОПХ «Центральное» за 2011-2015гг. по данным отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса.

По результатам исследования был сформирован достаточно большой объем показателей оценки финансового состояния, эффективности деятельности организации, выводы по результатам анализа и приложения.

Так, за исследуемый период выручка возросла на 89% и в 2015г. составила 212724 тыс.руб., прибыль от продаж увеличилась на 77363 тыс.руб.

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая и ежемесячно в себестоимость производимой продукции. Это и обусловило отсутствие

показателя «Управленческие расходы» за отчетный период.⁵⁵

За 2015г. каждый рубль собственного капитала ЗАО ОПХ «Центральное» принес 0,18 руб. чистой прибыли. Рентабельность собственного капитала за исследуемый период уменьшилась на 1,4 пункта, при этом более глубокий анализ динамики на основе линейного тренда показывает, что в целом показатель возрастал (таблица 1).

Таблица 1 - Рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала ЗАО ОПХ «Центральное» за 2011 – 2015 гг.

Показатель рентабельности	Значение показат. ед. %				Изменение показат. ед. (гр.5 - гр.2)	Расчет показателя
	2011 г.	2012 г. – 2013 г. (в среднем)	2014 г.	2015 г.		
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность собственного капитала (ROE)	19,5	-1,8	11,4	18,1	-1,4	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 12% и более.
Рентабельность активов (ROA)	14,3	-1,3	8,5	12,0	-1,7	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормальное значение для данной отрасли: 7% и более.
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	19,7	-0,3	13,1	21,0	+2,1	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Рентабельность производственных фондов	-7,8	-0,7	12,8	25,3	+33,1	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.
Справочно: Фондоотдача, коэфф.	0,7	0,7	0,9	1,1	+0,4	Отношение выручки к средней стоимости основных средств.

В 2015г. рентабельность активов составила 12,6%, что на 1,7 пункта меньше значения показателя в 2011г. В течение рассматриваемого периода наблюдалась вариация показателя.

Данные об оборачиваемости активов в среднем за весь анализируемый период свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 640 календарных дней. При этом в среднем требуется 113 дней, чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов.

Для оценки финансовых показателей Программа «Ваш финансовый аналитик» использует систему баллов. При этом, финансовое положение организации характеризуется как нормальное; финансовые результаты – как очень хорошие. На основе эти двух оценок получена итоговая рейтинговая оценка финансового состояния организации, которая составила ВВВ – положительное состояние.

Система интеллектуального анализа финансовых показателей

⁵⁵ Кругляк З.И. Влияние отдельных элементов учетной политики на статьи отчетности и показатели финансового состояния/ З.И. Кругляк, М.В. Калининская // Политематический сетевой электронный научный журнал кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – №101.– С. 1078-1098.

деятельности организации – «Ваш финансовый аналитик» является одной из наиболее удобных программ для осуществления оценки деятельности организации в настоящее время, которая полностью исключает участие пользователя в аналитическом процессе, что дает возможность значительного снижения трудовых затрат на его проведение.

Использованные источники:

1. Кругляк З.И. Влияние отдельных элементов учетной политики на статьи отчетности и показатели финансового состояния/ З.И. Кругляк, М.В. Калинская // Политематический сетевой электронный научный журнал кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – №101.– С. 1078-1098.

Кондратьев В.Н., к.э.н.

доцент

Сочинский институт (филиал)

Российский университет дружбы народов

РФ, г. Сочи

**ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ – КАК ФАКТОР
РОСТА БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА**

В статье проведен анализ необходимых экономических условий роста сельских территорий опережающего развития, приведена существующая нормативно-правовая база.

Ключевые слова: территории опережающего развития, качество жизни.

**TERRITORY DEVELOPMENT AHEAD AS CONDITIONS FOR
WELFARE AND ECONOMICS SOCIETY.**

analysis of the necessary economic conditions for growth of rural territories development ahead, shows the existing legal framework.

Keywords: advanced development, the quality of life

В общепринятом понятии устойчивое развитие – это стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы и обеспечивающее непрерывный прогресс общества. Переход к устойчивому развитию означает постепенное обеспечение целенаправленной самоорганизации общества в экономической, социальной и экологической сферах. В этом смысле устойчивое развитие характеризуется экономической эффективностью, экологической безопасностью и социальной справедливостью.

Под устойчивым развитием сельских территорий понимается стабильное развитие сельского сообщества, обеспечивающее:

1. выполнение им его народнохозяйственных функций (производство продовольствия, сельскохозяйственного сырья, других несельскохозяйственных товаров и услуг, а также общественных благ, предоставление рекреационных услуг, сохранение сельского образа жизни и сельской культуры, социальный контроль над территорией, сохранение исторически освоенных ландшафтов;

2. расширенное воспроизводство населения, рост уровня и улучшение качества его жизни;

3. поддержание экологического равновесия в биосфере.

Обеспечение устойчивого развития сельских территорий является комплексной проблемой и возможно при условии:

- макроэкономической стабильности и увеличения валового внутреннего продукта;

- обеспечения экономического роста в сельском хозяйстве;

- развития несельскохозяйственной занятости в сельской местности;

- достижения на селе социально равных с городом условий получения доходов и общественных благ;

- улучшения доступа для хозяйствующих субъектов, ведущих предпринимательскую деятельность на селе, к рынкам материально-технических, кредитных, информационных, других ресурсов;

- формирования в сельской местности институтов гражданского общества, обеспечивающих защиту экономических и социальных интересов различных групп сельского населения;

- осуществления программ по улучшению экологической ситуации в сельской местности.

Актуальнейшей задачей является преодоление ведомственной разобщенности в управлении сельской местностью и усиление координации в обеспечении сельского развития между:

1. федеральными министерствами и ведомствами;

2. федеральными, региональными и местными органами власти;

3. органами государственной и муниципальной власти, общественными и коммерческими организациями, объектами бизнеса и населением.

В России сельская местность (обитаемая территория вне городских поселений) занимает две трети площади страны, на которой проживает 39,2 млн. человек (27% от общей численности населения). Около 150 тыс. сельских населенных пунктов объединены в 24409 сельских администраций и 1865 административных районов. По данным Госкомстата России, в период между переписями населения 1989-2002 гг. обезлюдело около 17 тыс. сельских населенных пунктов.

Это обусловило утрату социально-экономического контроля за многими исторически освоенными территориями, сокращение

экономического потенциала сельских территорий за счет выбытия из сельскохозяйственного оборота около 40 млн. га земель, их одичание и потерю для нужд общества.

На основе национальной стратегии устойчивого развития сельских территорий должны быть реализованы ряд федеральных целевых программ по социально-экономическому развитию российской деревни и, прежде всего программы преодоления сельской бедности, повышения занятости и доходов сельского населения, развития сельского самоуправления, стимулирования развития несельскохозяйственного бизнеса в сельской местности.

На реализацию Федеральной целевой программы " Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года" выделено 299167,4 млн. рублей.

В связи с этим была разработана и принята концепция о территориях опережающего развития (ТОР).

Правовой статус территорий опережающего развития был установлен Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ « О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

В частности, определены такие понятия как:

- инфраструктура территории опережающего социально-экономического развития;
- резидент территории опережающего социально-экономического развития;
- управляющая компания.

Так, под территорией опережающего социально-экономического понимается часть территории российского субъекта (включая ЗАТО), на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

Территория опережающего социально-экономического развития создается на 70 лет (с возможностью продления) по решению Правительства РФ на основании предложения уполномоченного федерального органа.

Федеральным законом также предусмотрен порядок:

- управления территориями опережающего социально-экономического развития;
- прекращения существования территории опережающего социально-экономического развития;
- приобретения и прекращения статуса резидента территории опережающего социально-экономического развития.

Особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности на территории опережающего социально-экономического развития включает в себя, в том числе:

- особенности налогообложения резидентов;
- применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- приоритетное подключение к объектам инфраструктуры территории опережающего социально-экономического развития.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 15.07.2013г. № 598”О федеральной целевой программе “Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года”.
2. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ “О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации”.

*Котова А.А.
студент 3 курса*

Южный Федеральный университет

**ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ
КОРПОРАЦИИ**

Необходимость создания эффективной системы контроля и учета в рамках ответственности в управлении корпорации является актуальным вопросом в нынешнее время, так как развитие корпоративного сектора российской экономики делает необходимым разработку нормативно-правовых механизмов взаимодействия различных подразделений корпорации, четкого разграничения функций и полномочий всех участников бизнеса, организации информационных потоков прямой и обратной связи в корпоративном управлении.

Сложность системы корпорации и многообразие финансовых и товарно-денежных отношений, которые складываются в подсистемах предприятия и между его структурными элементами, требуют разные виды контроля и создание системы методов и инструментов изучения этих элементов.

В период глобализации экономики исчезают ресурсные, кадровые, технологические и даже финансовые преимущества, которые позволяли организациям ранее иметь конкурентные преимущества и побеждать благодаря ним. Сейчас же при равном доступе к прочим ресурсам единственным ресурсом, определяющим лидерство организации, является ресурс организационный, то есть схемы, способы и методы взаимодействия управляющей системы как с внешней, так и с внутренней средой организации.

Формирование финансовой структуры предприятия выражается в выделении центров финансовой ответственности (ЦФО). Именно это является

первым шагом на пути к созданию правильной системы бюджетирования. Каждое подразделение компании вносит свой вклад в конечный финансовый результат компании (в виде привлечения дохода или осуществления расходов) и также должно нести ответственность за свои действия. Именно на делегировании ответственности и построен процесс бюджетирования.

*При построении финансовой структуры компания ставит перед собой задачу: распределить ответственность и полномочия между менеджерами по управлению доходами и расходами, обязательствами, активами и капиталом предприятия, а также рядом нефинансовых показателей. Разработав единую финансовую структуру, менеджер компании создает основу для внедрения управленческого учета, бюджетирования, а также эффективной системы мотивации персонала компании.*⁵⁶

Таким образом, центр финансовой ответственности - это структурное подразделение, отвечающее перед вышестоящим руководством за реализацию и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов и осуществляющие операции, конечная цель которых — оптимизация прибыли. Выделение центров финансовой ответственности обуславливает установление специальных финансовых параметров, оценивающих степень достижения цели и являющихся базисом для возложения финансовой ответственности.

В практике современного бизнеса встречаются 2 типа финансовых структур:

1. Линейно-функциональная
2. Матричная

Однако, как правило, при построении организационной структуры управления компании используют первый вариант. Он подразумевает выделение подразделений в соответствии с теми функциями, которые они выполняют. Выбор в пользу первой структуры объясняется, прежде всего, тем, что матричные подходы заметно сложнее во внедрении и управлении, поскольку присутствует момент «двойного подчинения», а это требует высокого уровня подготовки и управленческой квалификации ее менеджеров.

В **линейно-функциональной структуре** выделяется 5 базовых типов экономических показателей:

- затраты за период;
- доходы за период;
- промежуточные финансовые результаты — «прибыль» от бизнес-направлений, филиалов, продуктовых линий и прочих относительно автономных бизнес-единиц — как разница между доходами этих направлений и их прямыми затратами.
- прибыль как разница между всеми доходами предприятия (группы предприятий) и всеми его затратами за период;

⁵⁶ Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. Изд. 2-е, испр.-М.: ФБК-ПРЕСС, 2001. - 512с.

- отдача на инвестированный в предприятие капитал, выраженная соотношением прибыли и стоимости всех активов предприятия, эту прибыль породивших.⁵⁷

Таким образом, на основании этих показателей формируются различные центры финансовой ответственности:

1. В центре затрат (ЦЗ), в основном, контролируются все расходы. Очень трудно посчитать финансовый результат этого центра, поскольку у него отсутствуют объективные целевые установки и показатели эффективности работы центров затрат. Если брать в качестве целевой установки минимизацию затрат, это может привести к потере качества продукции, т.к. производственные и снабженческие службы, если их классифицировать как центры затрат, могут начать использовать более дешевое сырье (или закупать некачественные товары), принимать на работу низкоквалифицированных сотрудников и т.д. Если брать в качестве установки поддержание уровня качества на определенной планке, то для административных и хозяйственных служб невозможно определить, что такое качество. Наиболее распространенные примеры центров затрат: производство, закупки, администрация, затратные отделы коммерческих служб (маркетинг и т. п.).

2. Центр доходов (ЦД) представляет собой подразделение, менеджер которого несет ответственность за максимизацию доходов от продаж. Естественно, у данного центра существуют свои затраты, но они существенно меньше общих затрат, связанных с производством продукции (для производственных компаний) или закупкой товаров (для торговых компаний).⁵⁸ Основными задачами ЦД являются изучение рынка, разработка и организация маркетинговых исследований, организация реализации произведенной продукции и т. д. Типичным примером центра доходов могут послужить магазин, оптовая база, менеджер по реализации, отдел продаж.

3. Центр прибыли (ЦП) ответственен за финансовый результат от текущей деятельности. В большинстве случаев ответственность за текущую прибыль (или убыток) несет руководство компании. Однако некоторые корпорации выделяют для этого отдельные органы. Менеджер, ответственный за данный центр, отвечает и за доход, полученный от реализации продукции и за расходы, связанные с продажей данного изделия. Таким образом, ему приходится контролировать объемы продаж, цены, затраты.⁵⁹

4. Центр инвестиций (ЦИ) — структурное подразделение, ответственное за эффективность инвестиционной деятельности. Оно не

⁵⁷ Мурунова И.А., Сафронова Г.П. Учет и контроль центров финансовой ответственности в корпорациях // Terra economicus. – Ростов-н/д., 200. - № 2-2. – С.95-98

⁵⁸ Сафронова Г.П. Центр финансовой ответственности как объект управленческого учета // Современные проблемы науки и образования. – 2008. - № 6. – С.45-48.

⁵⁹ Мухина Е.Р. Способы формирования центров финансовой ответственности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. - №9. – С.59-62.

занимается планированием и контролем инвестиционной деятельности, поскольку окончательные решения инвестиционного характера принимает руководство компании и несет за них всю полноту ответственности. Центра инвестиций лишь формируют инвестиционную программу, которая подлежит утверждению руководством. Основная задача, поставленная перед ЦФ - достижение максимальной рентабельности вложенного капитала. 60

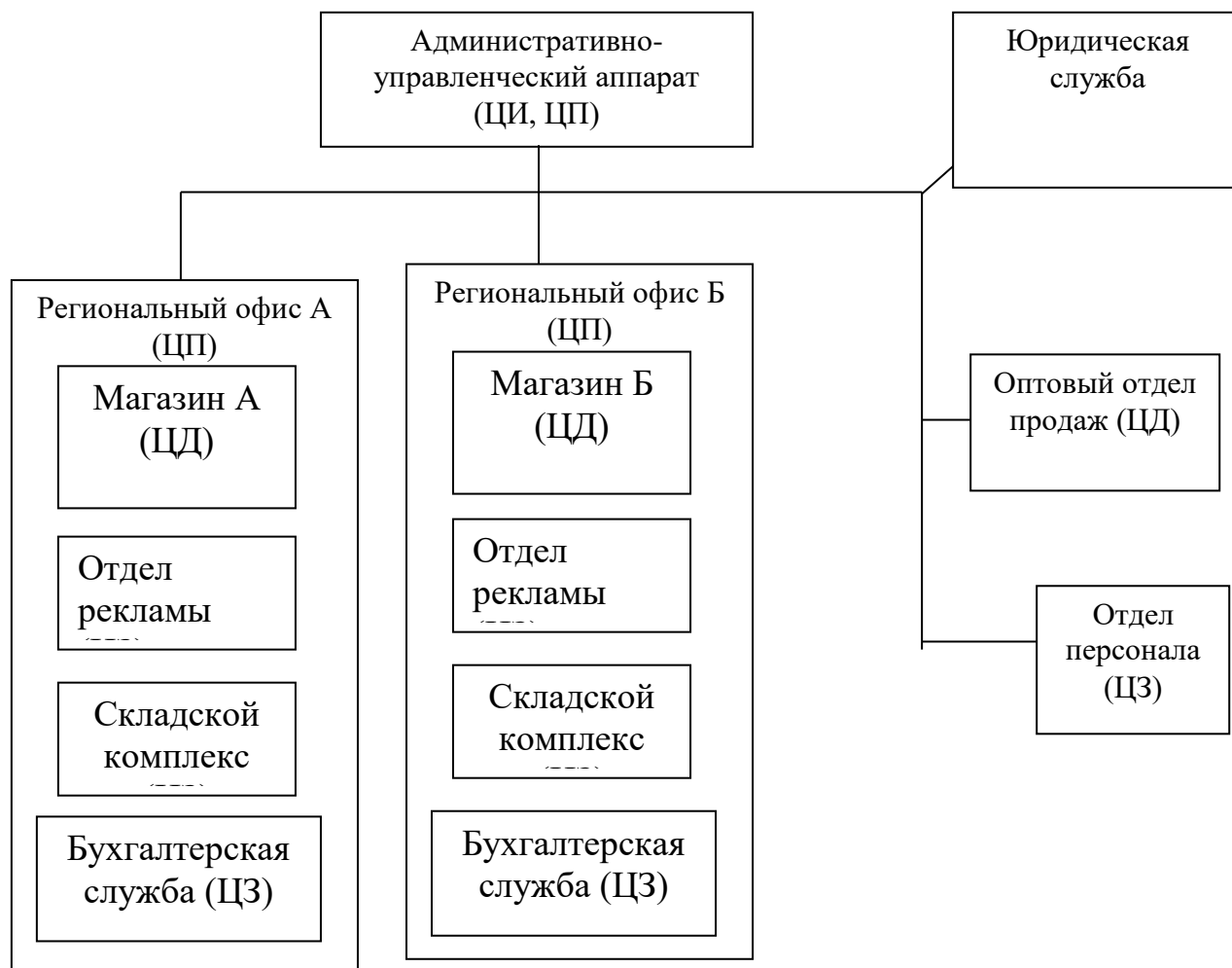


Рис. 1. Пример линейно-функциональной структуры центров финансовой ответственности

В данном примере, компания самостоятельно отвечает по обязательствам центра инвестиций и прибыли. Она составляет нулевой уровень структуры. На первом уровне расположены обособленные предприятия (центры прибыли), в составе которых на втором уровне располагаются центры доходов и затрат. Также компания выделяет на первом уровне оптовый отдел продаж, являющийся центром доходов, и центр затрат в форме отдела персонала.

При формировании финансовой структуры предприятия на основе *матричного подхода*, помимо ЦФО, выделяют так называемые

⁶⁰ Бурцев В.В. Система внутреннего финансового контроля коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. - 2004. - №1. - С.83-132.

функциональные центры ответственности (ФЦО), которые несут ответственность за «сквозное» управление определенными функциями бюджетизируемой структуры. Например, дирекция по персоналу, функционалом которой может быть (в том числе) контроль за соответствием уровня оплаты труда работников тому размеру зарплат, который сложился к сегодняшнему дню на рынке труда данного региона.

В таких случаях можно классифицировать ФЦО в соответствии с уровнем возлагаемой на них ответственности:

- ФЦО с полной ответственностью (осуществляют регулярное планирование, руководство, координацию и контроль деятельности бюджетизируемых подразделений)
- ФЦО с частичной ответственностью (устанавливают нормативы и контролируют их выполнение лишь в некоторой части бюджетизируемых показателей)
- ФЦО мониторинга (отслеживают бизнес-процесс выполнения бюджетизируемого параметра, являются начальным уровнем) ⁶¹

На финансово-экономические показатели, характеризующие эффективность бизнес-процессов, влияют несколько подразделений, которые подчиняются разным руководителям. Это приводит к тому, что не возможно однозначно определить ответственность за эти показатели. Эта проблема решается путем введения финансовой структуры с центрами финансовой ответственности, которая позволяет наделить их руководителей реальной ответственностью за конечный результат и за ресурсы, которые были использованы для получения этого результата. Однако, как и любая другая структура, она имеет свои преимущества и недостатки. К выгодам создания такой системы можно отнести⁶²:

1. Достижение прозрачности работы компании, поскольку в подобной структурной иерархии можно отследить эффективность работы каждого подразделения;
2. Стимулирование снижения затрат, т.к. работа будет идти в рамках утвержденных бюджетов и по каждому центру финансовой ответственности есть индивидуальный план;
3. Развитие «рыночных отношений» внутри компании;
4. Высвобождение топ-менеджмента от решения рутинных задач и возможность концентрации на задачах стратегического характера;
5. Наделение менеджеров центров финансовой ответственности полномочиями и ответственностью способствует развитию талантов и повышает их мотивацию;
6. Повышение оперативности принятия правильных решений на

⁶¹ Боровков П.В. Финансовая структура – управление бизнесом через экономику // Справочник экономиста. – М., 2006. - № 8. – С.12-15.

⁶² Костромина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент. - 2004.- №4. – С.56-60.

низовых уровнях, благодаря тому, что менеджер ЦФО обладает большей информацией о «местных» условиях

Однако, при создании таких центров компания может столкнуться с некоторыми трудностями:

1. Необходимость раскрытия конфиденциальной информации большому числу пользователей, так как руководители ЦФО посвящаются в тайны управленческого учета, что не всегда желательно;

2. Принятие неправильных решений из-за недостаточной компетентности второго уровня менеджмента;

3. Отсутствие единых стандартов в деятельности разных ЦФО (например, дивизион А предпочитает один фирменный стиль и дизайн рекламных буклетов, а дивизион В – совсем другой стиль и дизайн);

4. Сопротивление сотрудников, которые могут быть не заинтересованы в достижении прозрачности или не желают принимать самостоятельные решения и брать на себя ответственность, а также заниматься учетной работой;

5. Увеличение затрат времени и иных ресурсов на ведение управленческого учета;

6. Появление нездоровой конкуренции между отдельными ЦФО.

Таким образом, на мой взгляд, создание центров финансовой ответственности является оптимальным решением в организации финансового управления в корпорации. Однако, для того, чтобы выстроить эффективную систему, необходимо учитывать все ее недостатки и искать методы их устранения.

В первую очередь необходим детальный мониторинг состояния предприятия до внедрения ЦФО, а также сплошная ревизия деятельности предприятия для определения этапов создания ЦФО. Структуру ЦФО необходимо выстраивать на основании организационной структуры предприятия, иначе на предприятии будет царить разлад той искусственно созданной структуры и реалий, которыми она обладает на данный момент.

Главный принцип управления по ЦФО - центр ответственности отвечает только за те показатели, на которые должны и могут влиять его руководители в течение определенного периода. Также при передаче объема обязанностей и ответственности, необходимо соотносить его с соответствующим объемом полномочий. ⁶³

Для создания эффективной системы центров финансовой ответственности, безусловно, будут нужны корректировки в бухгалтерской, оперативной, управленческой, статистической системах учета, а также в системе планирования на предприятии.

Последним, но не менее важным является обучение персонала, создание определенных шаблонов и регламентов действий сотрудников предприятия,

⁶³ Алексеева Н.А., Ямилов Р.М. Концептуальные основы формирования и анализа центров финансовой ответственности в организации // Вестник УдмГУ. – 2011. - № 2-3. – С. 77-81.

документарное обеспечение ЦФО, в частности создание графика документооборота.

Только при соблюдении всех этих условий на предприятии может сложиться грамотная система финансовой ответственности в управлении бизнесом

Использованные источники:

1. Алексеева Н.А., Ямилов Р.М. Концептуальные основы формирования и анализа центров финансовой ответственности в организации // Вестник УдмГУ. – 2011. - № 2-3. – С. 77-81.
2. Боровков П.В. Финансовая структура – управление бизнесом через экономику // Справочник экономиста. – М., 2006. - № 8. – С.12-15.
3. Бурцев В.В. Система внутреннего финансового контроля коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. - 2004. - №1. - С.83-132.
4. Костромина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент. - 2004.- №4. – С.56-60.
5. Мурунова И.А., Сафронова Г.П. Учет и контроль центров финансовой ответственности в корпорациях // Terra economicus. – Ростов-н/д., 200. - № 2-2. – С.95-98.
6. Мухина Е.Р. Способы формирования центров финансовой ответственности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. - №9. – С.59-62.
7. Сафронова Г.П. Центр финансовой ответственности как объект управленческого учета //Современные проблемы науки и образования. – 2008. - № 6. – С.45-48.
8. Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. Изд. 2-е, испр.-М.: ФБК-ПРЕСС, 2001. - 512с.

*Лимонова Е.В.
преподаватель
Смолярук И.Ю.
студент*

*Поволжский Институт Управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ТРАНСФОРМАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В последнее время на просторах интернета набирает популярность такое массовое явление, как блоги и чаты, с помощью которых люди пытаются донести свои мысли и предложения по какой-либо теме. Сотрудники крупных фирм, общаясь друг с другом посредством социальных сетей, улучшают производительность и решают насущные проблемы организации, а клиенты с помощью отзывов и предложений влияют на создание продукции. Успешные и «продвинутые» компании не

противодействуют данному явлению, а, напротив, поощряют усиливающийся рост онлайн-сообществ, многие из которых возникли в недрах Сети (привлекающие миллионы участников практически за один день) и способствуют их продвижению и развитию. К примеру, такие компании, как Boeing, BMW и Procter & Gamble используют данные инновации чтобы достигнуть совместного творчества с клиентами и партнёрами – а в целом, для того, чтобы успешно ввести свои компании в деловую среду 21 века.

Так что же такое информационная экономика и как она влияет на рабочее место?

Информационная экономика представляет собой термин, который используется в двух значениях. В первую очередь, информационная экономика – это современная стадия цивилизационного развития, что характеризуется преобладающей ролью информативных продуктов и творческого труда. Во вторую очередь, вышеуказанный термин означает экономическую теорию информационного общества [1].

Ни для кого не секрет, что организационная бюрократия препятствует инновациям и творчеству в работе. На протяжении последних пятидесяти лет все чаще стали появлялись теории, побуждающие к изменению самой организации работы с помощью использования компьютерных технологий.

Практика показала, что на основе информационных технологий корпорациям удалось наладить сети со своими деловыми партнёрами.

Большинство крупных организаций в настоящее время географически отдалены друг от друга и внутренне разделены [2].

Сетевые технологии позволяют этим компаниям поддерживать связь и общение, проводить совместные, но децентрализованные операции путем объединения сотрудников в виртуальные команды и сообщества. Но, также следует отметить, что и сама работа, в связи с усовершенствованием технологий, меняется. Она становится более сложной и требует в большей степени, чем раньше, социальные навыки, а также технологическую грамотность и мобильность. Она меньше зависит от географии и больше – от давления времени.

В последнее время возрастает число компаний, децентрализующие процесс принятия решений, увеличивая число горизонтальных связей и внедряя новые технологии, которые позволяют сотрудникам легко и открыто общаться как со своими коллегами, так и с людьми вне компании [3].

Так же, благодаря инновациям в сфере интернет-технологии поменялось само понятие «рабочее место». На сегодняшний день становится популярным работа на дому или в дороге. Некоторые компании даже переоборудовали офисы так, что сотрудники могут занимать любое свободное рабочее место, размещая на нём свои рабочие инструменты, а по окончании работы забирать их собой.

Уйдут ли в прошлое централизованные корпоративные штаб-квартиры? Многие полагают что это не так.

Не стоит забывать, что необходим личный контакт для порождения доверия к сотруднику: язык тела, интонации и общая манера поведения играют важнейшую роль во взаимодействии людей, а при обучении не менее важно личное присутствие. Рабочие места вряд ли исчезнут так же по причине, что не все люди смогут работать на дому. Но всё же монолитная физическая организация работы, которая предполагает ежедневную отчётность большинства сотрудников со временем утратит свою популярность.

Более 40% сотрудников IBM не работают в офисе в привычном смысле этого слова – они работают дома или в дороге. В большинстве компаний основная доля общения между сотрудниками уже происходит в электронной форме – с помощью социальных сетей, чатов, видеоконференций и других инструментов связи. Применение таких инструментов позволяет почувствовать работникам, что их коллеги находятся с ними в одной комнате, даже если это не так. Следствием этого офисы станут меньше, а команды будут более распределёнными с состоящими из участников, рассеянных по всему миру [4].

Ошибочно предполагать, что все изменения будут происходить моментально. Не стоит забывать, что старшее поколение сотрудников наиболее противятся любым изменениям касающихся их работы. Им будет крайне сложно перестроиться на новый стиль.

Что касается нового поколения, так называемого «сетевое поколение», с ними вопрос обстоит куда проще. Для них общение в сети — это естественный процесс.

Наступление по-настоящему самоорганизующегося и распределённого способа работы, как отмечают ученые, уже не за горами.

Они предполагают, что в ближайшие годы в организациях будут происходить серьезные изменения. Массовое сотрудничество организаций уже сейчас изменяет представление о рабочем месте и о способах создания продукции и услуг во всех отраслях экономики и постепенно становятся растущей силой в рамках нынешней организации труда.

Использованные источники:

- 1 Стрелец И.А. Новые экономики и информационные технологии. М.: Экзамен. 2003.- 256 с.
2. Корнейчук Б. В. Информационная экономика. Учебное пособие.- СПб.: Питер, 2006. — 400 с.
3. Информационная экономика [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/9452-informacionnaya-ekonomika> (Дата обращения - 14.03.2016)
4. Современная информационная экономика [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.polnaja-jenciklopedija.ru/geografiya/sovremennaya-informatsionnaya-ekonomika.html> (Дата обращения - 14.03.2016)

*Мартюхина Л.С.
студент магистратуры
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
институт экономики и предпринимательства
направление менеджмент
Россия, г. Н. Новгород*

ОЦЕНКА УРОВНЯ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИ

ASSESSING THE LEVEL OF EMPLOYEE ENGAGEMENT AS AN INDICATOR OF HUMAN CAPITAL IN A BUSINESS ORGANIZATION.

Аннотация

Результаты исследования подтвердили четкую прямую связь между вовлеченностью и основными финансовыми показателями компаний. Грамотно выстроенная работа управления персоналом позволяет повысить степень вовлеченности работников в дела организации и эффективность деятельности компании, а также увеличить ее прибыль. На основе изученной литературы я выделила пять актуальных рекомендаций повышения вовлеченности персонала. Собранные данные исследований дали возможность получить множество интересных выводов и идей о том, как компании работают с вовлеченностью сотрудников.

The study confirmed a clear direct link between involvement and key financial performance of companies. Well-built work of personnel management can improve the degree of employee involvement in the affairs of the organization and performance of the company and increase its profits. On the basis of the study of literature, I identified five relevant recommendations improve employee engagement. Data collected has made it possible to obtain a number of interesting findings and ideas about how companies deal with employee engagement.

Введение

Исследование уровня вовлечённости персонала в свою деятельность является базовой международной методикой, оценивающей состояние человеческого капитала в бизнес-организациях. Концепция вовлеченности была создана компанией AonHewitt (официальные представители в России – AXES Management) в 1994 году. Результаты исследования подтвердили четкую прямую связь между вовлеченностью и основными финансовыми показателями компаний. Международные исследования AonHewitt (официальные представители в России – AXES Management) позволяют выделить **четыре группы** компаний по уровню вовлеченности. В компаниях, находящихся в «Зоне разрушения», низкий уровень вовлеченности открыто мешает достижению целей бизнеса. Компаниям, находящимся в «Зоне неопределенности» необходимы изменения, чтобы мотивировать сотрудников на достижение целей бизнеса. Компании из «Зоны безразличия» уже достигают серьезных результатов, но могут добиться большего за счет

улучшения HR-практик. Вовлеченность сотрудников уже сделала компании из «Зоны результативности» успешными. Этим компаниям нужно сфокусироваться на сохранении достигнутого в сфере HR.

Известные результаты

Вовлеченность персонала (далее – вовлеченность) – комплексный показатель, характеризующий состояние корпоративной культуры компании и потенциал ее развития за счет того, насколько неравнодушно сотрудники относятся к работе и делам организации. Особую роль при этом играет кадровая политика, определяющая систему управления персоналом. Грамотно выстроенная работа в этой области позволяет повысить степень вовлеченности работников в дела организации и эффективность деятельности компании, а также увеличить ее прибыль.

Вовлеченность характеризуется степенью совпадения интересов организации и ее сотрудников. Изучение этого критерия актуально для российских компаний и предприятий, поскольку каждому руководителю необходимо понимать, насколько работники в целом и их отдельные группы заинтересованы в результатах общей деятельности, какие факторы влияют на персонал, и как им следует грамотно управлять. Поэтому сегодня формирование системы управления становится задачей первостепенной важности: от этой системы будет зависеть степень вовлеченности, а следовательно, эффективность деятельности компании и ее прибыль.

Новые подходы и результаты

Пять актуальных рекомендаций: как повысить вовлеченность сотрудников в работу

1. Регулярно проводите опросы сотрудников

Исследование вовлеченности позволяет определить причины низкой [мотивации сотрудников](#). Ведь люди оценивают все составляющие работы: бытовые условия, отношение руководителя, отлаженность бизнес-процессов, клиентоориентированность, качество выпускаемого товара и пр. Выявив факторы с самой низкой оценкой и воздействуя на них, работодатель тем самым влияет на повышение уровня вовлеченности сотрудников.

Однако, как выяснилось, уже само по себе регулярное проведение исследований уровня вовлеченности позволяет поддерживать ее на высоком уровне или повышать. Причин тому вижу две. Во-первых, регулярное исследование позволяет держать вовлеченность персонала в дела компании в фокусе внимания руководства. Во-вторых, частые опросы дают возможность оперативно корректировать планы по работе с факторами, которые оценивают негативно.

2. Какие вопросы задавать, чтобы оценить уровень вовлеченности персонала в работу

1. Вы знаете, что от Вас ожидают?
2. Вы располагаете всем необходимым для выполнения Вашей работы
3. Задачи, которые ставит перед собой компания, позволяют Вам

чувствовать Вашу работу важной?

4. Считаете ли Вы, что сумма вашей заработной платы соответствует степени Вашей отдачи на работе?

5. Считаете ли Вы, что в течение трех месяцев, при желании, Вы сможете найти работу с более высокой оплатой труда?

6. Вы считаете, что работаете в перспективной компании, проводящей правильную политику развития?

3. Улучшайте бытовые условия труда и рабочие процессы

Участники исследования, сумевшие добиться быстрого повышения уровня вовлеченности с самых низких позиций, сделали акцент на улучшении условий труда и повышении безопасности на рабочем месте. Интересен такой пример: компания, оказывающая услуги, сделала потрясающий ремонт на одном из двух этажей. Исследование показало, что вовлеченность сотрудников, работающих на отремонтированном этаже, стала выше, чем у тех, кто работал на другом.

4. Информировать персонал о принципах и результатах работы компании

1. **Дни информирования.** Их придумало крупное предприятие, чтобы рядовые сотрудники удаленных подразделений не чувствовали себя оторванными. Раз в квартал в каждом филиале проводили общее собрание работников, на котором показывали видео-обращение топ-менеджмента. Руководители рассказывали, что происходит в компании, какие направления приоритетны, какие произошли изменения, каковы ближайшие планы и т. д., отвечали на вопросы сотрудников, заданные за прошедшие три месяца через форму обратной связи на сайте.

2. **Выявление лучших и награждение на специальной церемонии.** В одной компании уже устраивали различные соревнования, но не было такого, которое бы объединяло весь коллектив. Тогда придумали единый конкурс, в котором соревновались между собой сотрудники одной профессии из разных регионов. Люди сами подавали заявки, но их кандидатуры могли предложить и руководители, что было для работников особенно ценно. Победителей награждал лично Генеральный Директор на специальной церемонии.

5. Давайте обратную связь, демонстрируя важность работы персонала

Чтобы уровень вовлеченности сотрудников оставался высоким, они должны ощущать значимость своей работы. Поэтому успешные компании обращают большое внимание на [взаимосвязь результата и вознаграждения](#). Разработкой схем материальной мотивации занимаются в каждой компании, но эффективно работать они будут лишь там, где высок уровень вовлеченности персонала. Чтобы повысить ее, участники исследования улучшали процесс получения сотрудниками обратной связи.

Обсуждения и выводы

Компания AonHewitt (официальные представители в России – AXES Management) проводит исследование «Лучшие работодатели» уже более десяти лет по всему миру. Данное исследование – единственное в Центральной и Восточной Европе, которое дает всестороннюю оценку вовлеченности сотрудников и руководителей. В нем ежегодно участвуют более 500 компаний, анкеты заполняют более 212000 сотрудников. Эксперты компании AXES Management в 2011 году опросили более 70 000 сотрудников из почти 50 компаний, среди которых было около 15 500 менеджеров. Собранные данные дали возможность получить множество интересных выводов и идей о том, как компании работают с вовлеченностью сотрудников. Результаты ясно свидетельствуют, что вовлеченность стала одним из самых важных драйверов бизнес-результатов на рынке.

Использованные источники:

1. повысить вовлеченность сотрудников в работу
2. <http://www.kadrovik.ru/> - оценка вовлеченности персонала как показатель эффективности работы HR-службы
3. <http://www.rpa-consult.ru/> Русская Кадровая Ассоциация ООО «РКА-Консалтинг» - Ставка на вовлеченность
4. <http://www.trainings.ru/> - Как успешно провести исследование вовлеченности
5. Семинар компаний Hewitt Associates и HR Center - Измерение и управление вовлеченностью сотрудников - <http://www.hrc.com.ua/downloads/Free%20Seminar%20May%202013.pdf>

Меринова Т.А.

«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ПАО)

Россия, г. Благовещенск

НОРМИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается нормирование как один из путей улучшения финансового состояния на предприятии, сделаны расчеты, обосновывающие эффективность использования системы нормирования для торговой компании.

Ключевые слова: нормирование, финансовое состояние, материальные ресурсы, затраты

The article is devoted to the valuation of costs and material resources. The article deals with the valuation as one of the ways to improve the financial condition of the company.

Keywords: valuation, financial condition, material resources, costs.

Финансовым состоянием называется важная характеристика экономической деятельности хозяйствующего субъекта во внешней среде. Финансовое состояние в огромной степени формирует

конкурентоспособность, деловой потенциал, рыночную стоимость предприятий, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы хозяйствующего субъекта, а также его партнеров по финансовым и прочим отношениям, то есть формирует экономическую безопасность компании. Улучшение финансового состояния является ключевой задачей для хозяйствующего субъекта. [5; 15]

Автором был проведен анализ финансового состояния одного из ведущих ритейлеров бытовой техники и электроники с использованием как зарубежных, так и отечественных методик [3; 10; 12; 13], оценена эффективность использования основных производственных фондов, на основании чего сформулированы перспективы дальнейшего развития компании и выбран тип производственной стратегии. [6; 7]

В условиях плановой экономики нормативный метод планирования использовался достаточно широко. Исследования показывают, что и в современных условиях вопросы внедрения систем нормирования достаточно актуальны. [1; 2; 4; 9; 14]

Исследователями изучаются вопросы совершенствования нормирования, как метода управления финансовыми ресурсами как малого бизнеса, так и крупных компаний, в различных сферах и отраслях деятельности. [4; 8; 9; 11]

Ниже на примере одного из ведущих ритейлеров бытовой техники и электроники представлена методика нормирования затрат и материальных ресурсов (активов) с целью улучшения финансового состояния. Автором были выявлены проблемы в деятельности компании, обусловленные растущими объемами запасов и дебиторской задолженности (таблица 1) и предложены следующие мероприятия по улучшению финансового состояния:

- снижение товарных запасов путём установления минимальных норм;
- снижение дебиторской задолженности путём установления минимальных норм;
- снижение расходов путём установления минимальных норм и системы стимулирования персонала по достижению этих норм.

В таблице 1 приведена динамика и норма дебиторской задолженности исследуемой компании. Предлагается установить допустимую минимальную норму, путём снижения отсрочки платежей покупателями, которую должны соблюдать работники предприятия, а также снижения количества дней запаса, что потребует более внимательной работы с поставщиками. С целью повышения доходов, оптимизации расходов и улучшения финансового состояния предлагаем также разработать нормы.

Таблица 1

Динамика дебиторской задолженности, запасов и норма (дней)

Показатель	2012	2013	2014	Норма
Дебиторская задолженность	10	28	30	10
Запасы	117	121	122	117

В результате снижения отсрочек и соблюдения нормы предприятие сможет получить дополнительно 8178,324 млн. рублей:

$$145133 / 365 * 20 = 8178,324 \text{ млн. рублей}$$

В результате снижения запасов и соблюдения нормы предприятие сможет получить дополнительно 1502,833 млн. рублей:

$$105855 / 365 * 5 = 1502,833 \text{ млн. руб.}$$

В таблице 2 автором разработаны нормы. В столбце «Направление нормы» указывается направление нормы. Если указан «максимум», то это означает, что на базе 3 лет выбираем максимальное значение, для принятия его в качестве нормы, если «минимум» - то минимальное. Если «расчёт» - значение рассчитывается на основании полученных выше норм.

Таблица 2

Расчет норм по основным показателям финансового результат
компании

Наименование показателя	2012	2013	2014	Направление нормы	Норма, %
Выручка (нетто)	100,00	100,00	100,00	макс.	100,00
Себестоимость	75,33	74,09	72,94	мин.	72,94
Валовая прибыль	24,67	25,91	27,06	расчёт	24,67
Коммерческие расходы	21,99	22,67	22,32	мин.	21,99
Прибыль (убыток) от продаж	2,68	3,24	4,75	расчёт	2,68
Прочие операционные доходы	1,44	1,41	1,47	макс.	1,47
Прочие операционные расходы	0,10	0,08	0,35	мин.	0,08
Внереализационные доходы	0,14	0,08	0,21	макс.	0,21
Прибыль (убыток) до налогообложения	4,16	4,65	6,08	расчёт	6,08
Текущий налог на прибыль	1,06	0,78	1,44	расчёт	1,44
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	3,10	3,87	4,64	расчёт	4,64

Для того что бы достичь эффекта с помощью нормирования необходимо ввести систему стимулирования. Ввести постоянную часть зарплаты в размере 50% от уже существующей, и 50% переменную, размер которой будет зависеть от выполнения норм. Если выполнена на 80% от нормы, то ответственный получает 100% постоянной части и 80% от переменной.

Рассчитаем экономический эффект от выполнения поставленных норм.

В столбце «Норма» - разработанные автором нормы. В столбце прогноз – прогноз в абсолютных значениях. Как мы видим, в результате применения нормирования предприятие может получить дополнительно 3249 млн. руб.:

$$7\,748 - 4\,499 = 3249 \text{ млн. рублей}$$

Расчёт экономического эффекта

Наименование показателя	2 014	Направлен ие нормы	Норма (%)	Прогноз по нормам
Выручка (нетто)	145 133	максимум	100,00	145 133
Себестоимость	109 331	минимум	72,94	105 855
Валовая прибыль	35 802	расчёт	24,67	39 278
Коммерческие расходы	31 914	минимум	21,99	31 914
Прибыль (убыток) от продаж	3 888	расчёт	2,68	7 365
Прочие операционные доходы	2 091	максимум	1,47	2 129
Прочие операционные расходы	143	минимум	0,08	119
Внереализационные доходы	198	максимум	0,21	310
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 034	расчёт	6,08	9 685
Текущий налог на прибыль	1 535	расчёт	1,44	1 937
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	4 499	расчёт	4,64	7 748

Таким образом общий экономический эффект от проводимых мероприятий составит:

$$8178,324 + 1502,833 + 2508 + 3249 = 15438,157 \text{ млн. рублей}$$

Это значительно улучшит финансовое состояние предприятия. В результате увеличится ликвидность, а также из-за роста прибыльности увеличатся все показатели рентабельности.

Использованные источники:

1. Батунова Н.В. Роль нормирования ресурсов в организации производства на современных предприятиях машиностроения // Актуальные вопросы экономических наук. 2014. №37. С.116-120.
2. Волотовская Ольга Станиславовна Нормативный учет как метод оптимизации производственных затрат // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2011. №1 (7). С.154-159.
3. Ворожбит О.Ю., Василенко Е.Н. Управление денежными потоками в соответствии с МСФО // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-1 (42-1). С. 338-343.
4. Гедгафова И. Ю., Шогенцукова З. Х., Нагоев А. Б. Развитие нормативного метода учета затрат в современных условиях // Фундаментальные исследования . 2014. №11-7. С.1589-1593.
5. Даниловских А.А., Конвисарова Е.В. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4-3. С. 398-399.
6. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам») // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2014. № 16. С. 194-200.
7. Даниловских Т.Е. Оценка эффективности использования основных

производственных фондов предприятия, как основа разработки его производственной стратегии // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 32. С. 100-106.

8. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации: монография // Брутян М.М., Головчанская Е.Э., Даниловских Т.Е., Кожевникова А.С., Красова Е.В., Кузьмичева И.А., Николаенко А.С., Покровская О.Д., Солдатова А.О., Чеботкова С.Ю. / Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2015.

9. Кирпичникова Л.П. Совершенствование нормирования труда с использованием бенчмаркинга // Актуальные вопросы экономических наук . 2015. №46. С.50-54.

10. Конвисаров А.Г., Даниловских Т.Е. Российский и зарубежный подходы к анализу финансового состояния предприятия // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4-3. С. 405-406.

11. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. История и современные тенденции развития малого бизнеса в России // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-3. С. 496-498.

12. Некрасов С.О., Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации // Экономические науки в России и за рубежом. 2014. № XV. С. 75-77.

13. Олиниченко К.В., Кузьмичева И.А. Банкротство предприятий и система критериев их неплатежеспособности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 6-2. С. 318-322.

14. Тарновская Ю.С. Управление ресурсами на предприятии: методика внедрения системы нормирования // Вопросы управления. 2015. №2. С.82-92.

15. Теоретические основы финансового менеджмента: уч. пос. / Н.Н. Симоненко, К.Е. Никитин, А.А. Уксуменко, М-во образ. и науки РФ, гос. обр. учрежд. высш. проф. образ. (Комсомольский-на-Амуре техн. Ун-т), 2011.

Митина А. К.

студент 4-го курса

кафедра «Бухгалтерский учет и статистика»

Виноградова Ю. А.

студент 4-го курса

кафедра «Бухгалтерский учет и статистика

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПЛОДООВОЩНЫХ КОНСЕРВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Сельскохозяйственные организации – это много профильные хозяйства, которые производят целый ряд продукции: зерно, картофель, сахарную свеклу, молоко, скот, птицу и др. продукцию[4]. Также одним из направлений

является не только производство этой самой сельскохозяйственной продукции, но и ее переработка.

Овощные консервы всегда пользовались популярностью у жителей России, в том числе и Орловской области, ведь в течение долгой зимы далеко не каждая семья имеет возможность покупать свежие овощи, да и вкус у них зимой не такой, как летом. Именно поэтому, в последнее время, необходимость заниматься домашним консервированием отпала. Любую консервную продукцию можно приобрести в магазинах.

Сейчас основной объем промышленного производства обеспечивается за счет деятельности предприятий Южного федерального округа, что не удивительно, та как практически только на юге России имеются благоприятные для наличия собственной солевой базы.

Однако и в Орловской области функционирует несколько предприятий, занимающихся производством плодоовощной продукции, в том числе консервов. К таким предприятиям можно отнести:

- ОАО «Болховский консервно-овощесушильный завод» (г. Болхов, пер. Заводской, д.1);
- ООО «Нива-Плодоовощ» (г. Орел, ул. Полесская, д. 10);
- ООО «Пищевик» (г. Орел, ул. Карачевская, д. 68, лит. В);
- ООО «Нектар» (г. Орёл, ул. Красноармейская, д 8);
- ООО «МилеМак» (Орловская область, г. Мценск, ул. Комсомольская, д. 109);
- ООО «КЗ «Светлый сад» (Орловская обл., Глазуновский р-н, пос. Тагинский).

В Орловской области при производстве плодоовощных консервов используется экологически чистое сырье региона: огурцы, лук, морковь, свекла, кабачки [1]. Они выращиваются на подготовленных посевных площадях.

По площади сельскохозяйственных угодий, приходящихся на душу населения, Орловская область является одной из ведущих областей европейской части России. Сельскохозяйственные угодья занимают 1,9 млн. га, что составляет 77,1% от общей земельной площади области, причем свыше 61,2% - пашня[3].

Капельное орошение, через которое осуществляется необходимое питание, позволяет адресно ухаживать за каждым растением. Также за счет близкого расположения полей к производственным предприятиям, снижаются издержки доставки и себестоимости продукции.

Уборка овощей осуществляется с помощью новейшей техники. Далее продукция попадает на завод. Следует отметить, что все овощи поступают в цеха в специальных контейнерах. С момента сбора до поступления плодов и овощей на производственную линию, как правило, проходит не более 2-х часов.

После поступления сырья в цех, начинается непосредственно сам

производственный процесс консервирования. Начинается он с сортировки и инспектирования поступившего сырья. На данной стадии происходит удаление экземпляров с дефектами, а также посторонних примесей. Затем плоды и овощи сортируют, разделяя их по степени зрелости, цвету, пятнистости, ожогам, чтобы получить однородные партии[2].

После сортировки проводят калибровку сырья, то есть получение партий сырья, однородных по размеру, в соответствии с ГОСТом.

Далее наступает процесс мойки. Одна из самых ответственных операций. Мойка нужна, чтобы удалить с поверхности сырья механические загрязнения, различные микроорганизмы и химические препараты, использующиеся при выращивании плодов и овощей. Чаще всего этот процесс проводится в два приёма: в начале технологического процесса и после сортирования. Это нужно для того, чтобы после сортировки не пропустить недоброкачественные и дефектные плоды.

После мойки сырья переходят к его очистке. Проводят её для удаления несъедобных или малоценных в пищевом отношении частей плодов и овощей: листьев, кожуры, чашелистиков, плодоножек и т.д.

Затем все отобранные плоды и нарезаются, чтобы увеличить выход сока и придать сырью определенную форму и размер.

После того, как плоды и овощи нарезаны, можно приступить к их термической обработке. Отдельные виды сырья вначале подвергают тепловой обработке, а затем фасуют в тару, в результате чего разрушаются ферменты, облегчается очистка от кожицы, уничтожаются микроорганизмы, свертываются белки, облегчается извлечение сока, повышается эластичность сырья, в результате чего его легче укладывать в банки.

Подготовленные плоды и овощи фасуют в тщательно вымытую тару при помощи автоматических наполнителей различных систем. При этом следят за тем, чтобы не было отклонений от рецептуры по соотношению составных частей консервов (например, ягод и сиропов в компотах)[2].

Невозможно уложить готовое к фасовке сырье в банки, без попадания излишнего воздуха. Именно поэтому придумали такой вид удаления воздуха из банок, как эксгаустирование. Данный процесс проводится путём предварительного прогревания плодов и овощей или укупориванием их в автоматических вакуум-укупорочных машинах. После чего стеклянные банки укупоривают металлическими крышками с резиновыми кольцами или пастой.

В завершении всего процесса закатанные банки с плодоовощной продукцией проходят стерилизацию при температуре до 120 градусов, затем загружаются в контейнеры и отправляются на склад, где хранятся при определенной влажности и температуре.

Готовая продукция проходит этикетировку, затем упаковывается в термоусадочную пленку и формируется в паллеты.

На каждой стадии технологического процесса проводится тщательная проверка продукции.

Человеческий фактор, используемый в производстве плодоовощной продукции на предприятиях Орловской области, гарантирует высокое качество продукции и обеспечивает работой местное население.

Предприятия Орловской области при производстве плодоовощной продукции используют только традиционные рецептуры домашней кухни. Именно поэтому консервированные огурцы, кабачки, капуста, плодоовощные салаты, кабачковая икра, ассорти и прочая продукция завоевывают все больше преданных покупателей.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ЗАО «АПК «Орловская Нива»/[Электронный ресурс]: <http://www.zaoniva.ru/proizvodstva/zao-gorpushhekombinat-mcenskii/>.
2. Консервирование и переработка плодов и овощей/[Электронный ресурс]: <http://konservirovanie.su/books/item/>.
3. Ветрова Л. Н., Шеверяева А. Ю., Симонова А. А. Состояние и перспективы развития перерабатывающей отрасли АПК в Орловской области. // Экономика и социум. 2014. №4-2 (13). С. 178-185.
4. Ветрова Л. Н., Матвеев В. В., Колгушова Ю. Л. Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 2476–2480.

*Михина Ю.О.
студент 3-го курса
факультет «Менеджмент»
Солодов А.К., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ПОСЛЕ IPO

Аннотация

Данная статья посвящена, главным образом, проблеме выхода компании на IPO, то есть превращения компании в публичного участника рынка ценных бумаг, и связанным с IPO рискам, методам их выявления, оценки и устранения. В статье уделяется внимание основным тенденциям рынка ценных бумаг в российской и зарубежной практике. В работе также анализируется и рассматривается изменение основных финансовых и операционных показателей нефтегазовой компании ПАО «Роснефть» после выхода на IPO.

Ключевые слова: IPO, риски, риски IPO, риск-менеджмент IPO,

показатели экономической эффективности, показатели ликвидности, показатели деловой активности, показатели рентабельности, показатели платежеспособности.

Abstract

This article is mainly dedicated to the issue of the IPO, that is, the transformation of a company into the public one, and the risks associated with the IPO, the methods of identification, assessment and elimination of them. The article focuses on the main trends of the securities market in the Russian and foreign practice. The paper also analyzes and explains how the main financial and operating indicators of oil and gas company PJSC "Rosneft" have changed after the IPO.

Key words: IPO, risks, IPO risks, IPO risk management, indicators of economic efficiency, indicators of liquidity, business activity indicators, indicators of profitability, solvency indicators.

В современных экономических реалиях для того чтобы компания имела возможность эффективно функционировать в выбранном рыночном и потребительском сегменте, она должна обладать определенным набором соответствующих рыночных ресурсов и свойств. Более того, конкурентные преимущества компании, к которым можно отнести качество и ассортимент предлагаемых товаров и услуг, эффективность управления и даже организационный талант высшего менеджмента, должны каким-то образом быть капитализированы, чтобы являться серьезным фактором воздействия на внутреннюю и внешнюю среду компании.

Что, в таком случае, может позволить компании заявить о себе широкой общественности и при этом обратить интерес к своей деятельности со стороны внешних инвесторов в реальные денежные единицы? Отвечая на данный вопрос, компании все чаще и чаще прибегают к механизму выхода на IPO. Рассмотрим его подробнее.

Первичное публичное предложение (Initial Public Offering, IPO) – первая публичная продажа акций частной компании, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции. Естественно, что основной целью проведения IPO является получение дополнительной прибыли в виде разницы между суммой от продажи выпущенных акций и капиталом, действительно вложенным ими в акционерное предприятие. [1]

Однако, потенциальная возможность получить финансирование путем выхода на фондовый рынок таит в себе множество рисков и возможных угроз для компании. Легче всего проанализировать данные риски, разбив процесс размещения ценных бумаг на IPO на три основных этапа: подготовительный, процесс размещения акций и процесс обращения акций на бирже. Таким образом, управление рисками в глобальном понимании для компании, желающей произвести первичное публичное предложение своих ценных бумаг на фондовом рынке, будет сводиться к трехфазному управлению на каждом из этапов (а именно: идентификация рисков, определение степени влияния рисков на IPO и нивелирование (нейтрализация) влияния рисков). [1]

Управление рисками IPO начинается с попытки описания и систематизации имеющихся и будущих рисков в организации. На этапе идентификации компания, как правило, для удобства дальнейшего анализа делит возможные риски на две большие группы – эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние). Теперь, после определения потенциальных угроз, необходима их адекватная оценка, при этом могут использоваться различные критерии: вероятность наступления нежелательной ситуации, опасность (возможный размер ущерба), важность для данной организации и т.д. Ранжирование рисков по различным параметрам может происходить с помощью экспертного оценивания (с помощью привлечения специалистов из самой компании или консультантов извне), построения экономико-математических моделей, имитационного программирования (в отношении возможных последствий) и т.п.

И, наконец, третий этап управления рисками IPO предполагает разработку и использование различных методов нивелирования рисков. К самым распространенным можно отнести следующие: лимитирование концентрации риска, хеджирование, диверсификацию, страхование и резервирование. [2] Существует еще один, не менее интересный – избегание. Как ни странно, но в некоторых ситуациях менеджменту компании гораздо выгоднее применить тактику упреждающего (превентивного) управления риском, т.е. отказаться от сотрудничества с сомнительными поставщиками и клиентами, ограничить долю заемного финансирования в структуре капитала и т.д., чтобы нейтрализовать возможные негативные последствия необдуманных решений в будущем. Тем не менее, следует принять во внимание, что в некоторых случаях этот относительно недорогой способ управления рисками может иметь отрицательное влияние на будущую прибыль (выручку) компании (риск недополучения дохода) из-за слишком осторожных действий руководства.

Таким образом, можно говорить о том, что компания, желающая выйти на фондовый рынок, должна проделать колоссальную работу для того, чтобы ограничить возможный ущерб от выявленных рисков. Однако встает законный вопрос: действительно ли первичное публичное размещение так выгодно для компании? Окупаются ли старания компании соответствовать заявленным требованиям или нет?

Для ответа на этот вопрос стоит проанализировать российскую и зарубежную практику. На сегодняшний день среди развивающихся стран наиболее значимое положение на рынке IPO занимают Китай, Бразилия, Россия и Индия. Если в начале 2000-х годов эти страны едва ли были заметными игроками на мировом рынке, то на пике, в 2007 году, 375 компаний из стран БРИК привлекли 114 млрд. долл., или около 40% общего объема средств, привлеченных по всему миру. [3] Далее, к сожалению, следуют кризисные 2008-2009 гг., когда большинство российских компаний, за исключением некоторых, например, компании «Глобалтранс» или ТГК-7,

решили отложить свои первичные размещения. Однако далее, в 2010-2011 гг. происходит общее восстановление рынка. За 2010 год состоялось 12 размещений, знаковыми среди них стали мероприятия, проведенные фирмами «РУСАЛ», «Протек», «Трансконтейнер», «Мостотрест», Mail.ru. [3]

Сегодняшние реалии (экономические санкции, ограничения иностранного инвестирования, политика импортозамещения и т.д.) сильно ограничили возможности для российских компаний проникнуть на зарубежные рынки инвестиций и капиталов, тем не менее, успехи нашей страны на политической арене постоянно подогревают интерес иностранных инвесторов к нашему фондовому рынку, поэтому говорить о «закате» IPO в России явно не приходится. Более того, внутренний фондовый рынок России имеет огромный потенциал для развития и повышения своей капитализации. В защиту отечественного рынка ценных бумаг может говорить и тот факт, что с 2009 г. Московской биржей совместно с «Роснано» был создан новый биржевой сектор – Рынок инноваций и инвестиций (РИИ), на котором уже разместили свои акции относительно небольшие компании инновационного толка: «Институт стволовых клеток человека», производитель биологически активных добавок «Диод», интернет-магазин «Ютинет. ру» и др., а также ряд венчурных фондов. [3]

Вообще же первой российской компанией, разместившей свои депозитарные расписки на акции на NYSE (Нью-Йоркской фондовой бирже), стал «Вымпелком» (известный широкой общественности под торговой маркой «Билайн»). В 1996 г. компании удалось привлечь более 60 млн. долларов среди зарубежных инвесторов, при этом общий объем IPO составил 115 млн. долларов. [4] Данная компания стала флагманом в направлении привлечения капитала путем выхода на международный фондовый рынок. Первым крупным размещением на внутреннем фондовом рынке стал выход на IPO медиакомпания «РБК», которой удалось привлечь около 14 млн. долларов.

Безусловно, пока отечественные компании имеют капитализацию в разы и даже десятки раз меньше, чем зарубежные конкуренты. Для сравнения, компанией Google в 2004 г. было привлечено 1,9 млрд. долларов, что несопоставимо больше, чем средний размер привлеченных инвестиционных ресурсов российскими компаниями. Тем не менее, у нас есть и свои «гиганты». Так, крупнейшая нефтяная компания «Роснефть» в 2006 году разместила свои акции на Московской и Лондонской фондовых биржах. В том году это стало пятым по размеру размещением акций в мире, которое в совокупности составило 10,7 млрд. долларов. [5]

Результаты выхода данной компании на IPO хотелось бы проанализировать более подробно. Безусловно, к моменту выхода на зарубежный рынок компания уже была широко известна, что, конечно, внесло определенный вклад в величину общего объема привлечения средств.

Также эта компания, функционирующая в нефтегазовой отрасли, в тот

период времени переживавшей настоящий бум, выбрала достаточно удачное время для размещения, когда интерес инвесторов был более чем высок. Интересно проследить динамику дивидендных выплат (табл. 1). Очевидно, что доход на акцию данной компании вырос примерно в 10 раз (с 1,33 руб. в 2006 г. до 12,85 руб. в 2013 г.) [6].

Таблица 1

История дивидендных выплат компании «Роснефть»

	Дивиденды на акцию*, руб.	Всего объявленных дивидендов, млн руб.	Всего выплаченных дивидендов, млн руб.	Коэффициент выплаты дивидендов по РСБУ, %
1999	0,0221	200	200	3,4%
2000	0,0887	800	800	5,3%
2001	0,1219	1 100	1 100	11,0%
2002	0,1663	1 500	1 500	16,8%
2003	0,1650	1 500	1 500	8,1%
2004	0,1931	1 775	1 775	10,0%
2005	1,25	11 335	11 335	20,0%
ДИВИДЕНДЫ, ВЫГЛАЧЕННЫЕ ПОСЛЕ ПЕРВИЧНОГО ПУБЛИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ, ЗАВЕРШИВШЕГОСЯ 18.07.2006				
2006	1,33	14 096	14 080	13,3%**
2007	1,60	16 957	16 941	10,5%
2008	1,92	20 349	20 332	14,4%
2009	2,30	24 374	24 354	11,7%
2010	2,76	29 251	29 227	15,2%
2011	3,45	36 564	36 533	33,1%
	4,08	41 928	41 889	
2012	8,05	85 315	85 244	28,2%
2013	12,85	136 187	136 064	99,9%

* Величина дивидендов на акцию приведена с учетом дробления акций с коэффициентом 1 к 100, проведенного в сентябре 2005 г.

** Чистая прибыль за 2006 г. скорректирована на разовые статьи.

Но что произошло с операционными и финансовыми показателями компании? Была ли повышенная доходность акций продиктована возросшими показателями экономической эффективности? Для рассмотрения данных показателей обратимся к еще одной таблице (табл. 2), отражающей основные показатели деятельности компании за 2010-2014 гг., то есть в период после выхода на IPO.

Таблица 2

Финансовый анализ компании «Роснефть»

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	Арифм. средняя
Ликвидность						
Коэффициент текущей ликвидности	2.172	2.7125	4.3613	1.2396	1.2647	2.35
Коэффициент быстрой ликвидности	2.0854	2.4749	3.9916	1.1659	1.2131	2.19
Коэффициент абсолютной ликвидности	1.3616	1.4212	2.7873	0.4759	0.3486	1.28
Деловая активность						
Оборачиваемость дебиторской задолженности (в размах)	4.3551	4.7604	7.7615	5.5984	3.1898	5.13
Период погашения дебиторской задолженности (в днях)	83.8101	76.6738	47.0273	65.197	114.4287	77.43
Оборачиваемость запасов (в размах)	21.3365	12.4363	14.0793	26.9202	23.301	19.61
Период оборота запасов (в днях)	17.1068	29.3495	25.9246	13.5586	15.6645	20.32
Финансовый цикл (в днях)	26.1697	36.3425	16.115	-3.0651	-9.0097	13.31
Операционный цикл (в днях)	100.9169	106.0233	72.9519	78.7556	130.0932	97.75
Платежеспособность						
Финансовый рычаг (Совокупные активы к собственному капиталу по балансовой стоимости)	2.0992	1.8719	1.9561	3.5991	5.7458	3.05
Совокупный долг к собственному капиталу (по балансовой стоимости)	0.852	0.6769	0.7697	1.6998	3.0214	1.4
Долгосрочный долг к собственному капиталу (по балансовой стоимости)	0.6009	0.5563	0.7109	1.2497	2.3837	1.1
Совокупный долг к инвестированному капиталу (по балансовой стоимости)	0.6797	0.5412	0.6822	0.7563	0.8755	0.71
Рентабельность						
Рентабельность по валовой прибыли (в %)	37.08	32.2782	50.2	44.4394	42.9901	41.4

Валовая рентабельность затрат (%)	58.94	47.663	100.82	79.9838	75.4081	72.56
Рентабельность затрат (%)	31.2	26.2121	10.4403	6.2842	3.765	15.58
Валовая рентабельность коммерческих и управленческих расходов (%)	278.74	280.4377	124.68	116.9331	110.1934	182.2
Доходность собственного капитала, ROE (в %)	23.05	23.3176	25.28	10.2919	36.543	23.7
Доходность инвестированного капитала, ROIC (в %)	24.5334	25.8011	25.8171	5.9927	3.6412	17.16
Доходность активов, ROA (в %)	10.67	11.7981	13.19	3.6282	7.8501	9.43

Исходя из приведенных расчетных данных, можно увидеть, что коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности уменьшились примерно в 2 раза, т.е. риск потери ликвидности (а вместе с этим и риск неплатежеспособности в будущем увеличился).

По показателям деловой активности в целом наблюдается негативная динамика (уменьшение оборачиваемости дебиторской задолженности, увеличение периода погашения дебиторской задолженности и т.д.), однако, например, длительность финансового цикла (в днях) за 2013 и 2014 гг. отрицательна, т.е. можно предположить, что оплата за реализованную нефть от клиентов происходит раньше, чем оплата счетов поставщиков, что относительно снижает риск неплатежа самой компании. Но, если принять во внимание, что произошло увеличение долгосрочного долга к собственному капиталу более чем в 4 раза, совокупного долга к инвестированному капиталу – 1,3 раза и т.д.), то общая платежеспособность компании явно уменьшилась.

Рентабельность валовой прибыли в целом увеличилась (с 37,08% в 2010 г. до 43% в 2014 г., а доходность инвестированного капитала и активов снизилась (примерно в 8 и 1,4 раза соответственно) за указанный период времени, что также представляет не слишком оптимистичную тенденцию развития.

Конечно, на компанию оказывали влияние и внешние факторы (рост инфляции, снижение цен на нефть и т.д.), которые трудно поддаются управлению, но все-таки стоит заметить, что выход на IPO – это еще не панацея от всех проблем, после получения учредительской прибыли компания еще должна удачно ее реинвестировать. Более того, для поддержания интереса со стороны акционеров компания должна постоянно поддерживать уровень доходности на приемлемом уровне, иногда даже завышая его для того, чтобы не потерять их поддержку, что естественным образом сказывается

на величине чистой (нераспределенной) прибыли. [7]

Подводя итоги, можно сказать, что, хотя IPO может крайне успешным и высокоприбыльным предприятием, есть риски и угрозы, на которые компании повлиять крайне сложно. К ним можно отнести рыночные риски (риски недостаточности спроса, конкурентные риски, риски асимметрии информации), а потому для достижения наилучшего результата и получения наибольшей учредительской прибыли компания должна выстроить эффективную систему управления, которая могла бы гибко реагировать на изменения конъюнктуры, а еще лучше – прогнозировать и упреждать их, и разработать подробный план действий по выходу компании на IPO, который стал бы продолжением основной стратегии компании, а не являлся бы сиюминутным решением топ-менеджмента в погоне за повышением репутационной составляющей.

Использованные источники:

1. Чимаров, А.Н. Влияние рисков на эффективность проведения IPO [Текст] / А.Н. Чимаров // «Российское предпринимательство» № 5-1 (183), Май 2011, стр. 129-135.
2. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/metody-snizheniya-riskov.html>
3. Б.Б.Рубцов. А.В. Напольнов. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития [Электронный документ] – Режим доступа: http://info.e-c-m.ru/magazine/68/eau_68_113.htm
4. История IPO российских компаний на зарубежных фондовых рынках [Электронный документ] – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/047/813/1219/15-19.pdf>
5. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://info.vedomosti.ru/special/15-biggest-ipo/>
6. Сайт компании «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/docs/report/2014/governance/dividend.html>
7. Солодов А.К. Об актуальных взглядах на классические парадигмы принятия финансовых решений и оценки рисков. Экономика и социум. 2015. № 4 (17). С. 831-836.

Молибоженко Э. Ю.

студент 3го курса

Харченкова Г. И., к.техн.н.

доцент

Амурский государственный университет

Россия, г. Благовещенск

МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются недостатки маркетинговой деятельности предприятия и даются рекомендации по ее улучшению на примере оптово –

розничного торгового предприятия ОАО «Амурснабсбыт».

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, конкурентоспособность предприятия, сбытовая политика, конкурентные преимущества, операционный маркетинг.

The article discusses the shortcomings of marketing activity of the enterprise and provides recommendations on how to improve the example of wholesale - retail trade enterprise JSC "Amursnabsbyt."

Key words: marketing, competition, competitiveness, sales policy, competitive advantages, operational marketing.

Маркетинг – социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы лиц удовлетворяют свои нужды и потребности посредством создания товаров и потребительских ценностей и взаимобмена ими.

Маркетинг – это один из основных инструментов предприятия при достижении конкурентных преимуществ перед фирмами, производящими и предлагающими аналогичные товары и услуги, способ вскрытия и использования потребностей в коммерческих целях фирмы. Благодаря маркетинговым мероприятиям фирма будет являться конкурентоспособной, и получать максимально возможную прибыль.

Операционный маркетинг – активный коммерческий процесс с краткосрочным горизонтом планирования, направленный на уже существующие рынки и имеющий целью получить заданный объем продаж и увеличение конкурентных преимуществ путем использования тактических средств, относящихся к товару, сбыту, цене и коммуникациям. (рис. 1)

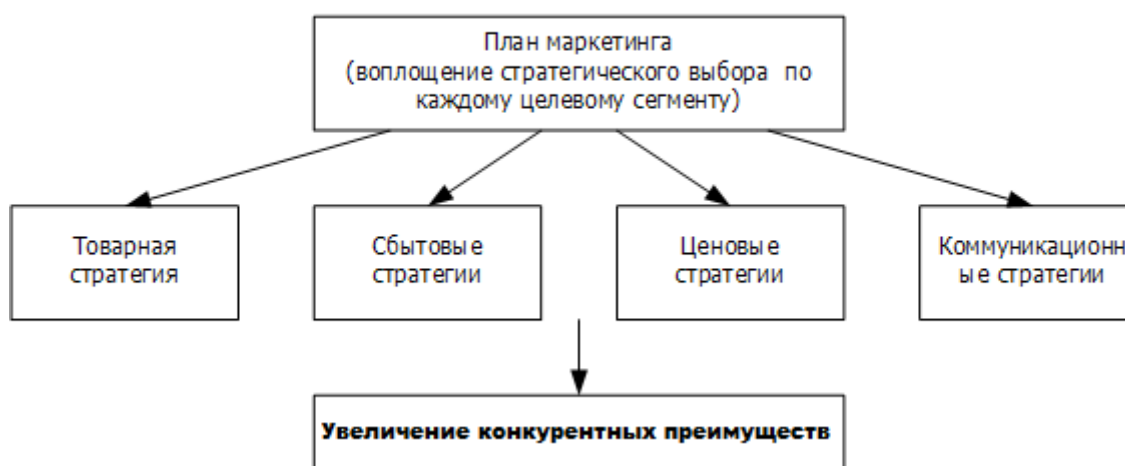


Рисунок 1 –Стратегии увеличения конкурентных преимуществ

Целью данной работы является рассмотрение маркетинга, как одного из основных преимуществ в конкурентной борьбе и разработка мер по его совершенствованию.

ОАО «Амурснабсбыт» – это предприятие оптовой и розничной

торговли, основная деятельность которого – обеспечение материальными ресурсами предприятий и учреждений. Это магазины со смешанным ассортиментом товаров, реализующие отдельные виды продовольственных и непродовольственных товаров.

В «Амурснабсбыт» цены на товары ниже средне – областных. Ценовое лидерство достигнуто путем осуществления контроля над значительной долей рынка и использования таких преимуществ, как сотрудничество с давними и надежными партнерами, наличие собственной производственной базы, наличие в отрасли опытного персонала.

Для анализа получения доходов от реализации товарными отделами была построена таблица 1.

Таблица 1 – Анализ получения доходов от реализации товарными отделами за 2013 – 2014 г.

Наименование отделов	2013	2014			Удельный вес отделов в общем объеме	
		Факт. (тыс. руб)	Абсолютное отклонение (%)	Относительное Отклонение (%)	2013 (%)	2014 (%)
Отдел электрооборудования	5221,2	5339,3	118,1	102,3	8,0	6,9
Отдел текстильно – швейных товаров	10529,7	14659,5	4129,8	139,2	16,1	19,0
Отдел металлов	16788,2	20405,2	3617,0	121,5	25,6	26,4
Отдел стройматериалов	12316,1	12339,7	23,6,0	100,2	18,8	16,0
Отдел химпродукции	11155,3	12627,2	1471,9,0	113,2	17,0	16,3
Отдел бытовых товаров	3678,1	4792,7	1114,6	130,3	5,6	6,2
Отдел лесопродукции	5825,1	7090,4	1265,3	121,7	8,9	9,2
Доход от оптового т/об:	65513,7	77254,0	11740,3	117,9	100	100
Доход от розничного т/об	130232,1	150695,0	20462,9	115,7		
Всего доход	195745,8	227949,0	32203,2	116,5		

Приведенные данные показывают, что доход от реализации по центральной базе (от розничного и оптового товарооборота) имеет рост к 2013 г. на 116,5 %. Доход от оптового товарооборота выше 2013 г., т.е. 117,9 %.

Рост дохода 2014 г. к 2013 г. имеют все товарные отделы, наибольший

процент роста по отделу «текстильных товаров» – 139,2 %, наименьший по отделу «строительных товаров» – 100,2 %.

Исходя из анализа экономического состояния отделов предприятия можно сказать, что наименьший доход имеет отдел бытовых товаров – 4792,7 тыс. руб. Это приводит к уменьшению прибыли торговой организации, что отрицательно влияет на ее экономическое состояние. На данную проблему влияет то, что бытовые товары обладают низкой конкурентоспособностью и низким спросом.

Для оценки финансовых затрат предприятия и определения удельного веса расходов на маркетинг ОАО «Амурснабсбыт» была составлена таблица 2.

Таблица 2 – Издержки обращения ОАО «Амурснабсбыт» за 2012 – 2014 г.

Издержки обращения	2012 тыс.руб.	2013 тыс.руб.	2014 тыс.руб.	Относительно е отклонение 2013 от 2012 %	Относительно е отклонение 2014 от 2013 %
Транспортные расходы	14562,3	17116,7	21586,9	117,5	126,1
Содержание зданий	17080,7	26504,5	38312,1	155,1	144,5
з/п и отчисления	87545,2	89596,0	101130,2	102,3	112,9
Расходы на маркетинг	7720	9777,9	8548,8	126,7	87,4
Итого	126908,2	142995,1	169578,0	-	-
Удельный вес расходов на маркетинг	6,1	6,8	5,0	111,5	73,5

Исходя из данных, представленных в таблице 2 можно сделать вывод, что расходы на маркетинг снижаются. В 2012 году расходы на маркетинг составили 7720 тыс. руб., в 2013 году на маркетинг было потрачено 9777,9 тыс. руб., что на 26,7 % больше, чем в прошлом году. В 2014 году маркетинговые расходы составили 8548,8 тыс. руб., что на 12,6 % меньше, чем в прошлом году. Это значит, что предприятие не уделяет значительного внимания маркетингу и маркетинговым мероприятиям, что в последствии могло привести к снижению покупательского спроса на некоторые товары предприятия.

Предприятию необходимо провести конкурентный анализ, чтобы знать о сильных и слабых сторонах своих конкурентов и на основании этих данных определить направление деятельности маркетинговой стратегии. С помощью метода взвешенных критериев был проведен анализ конкурентов торгового предприятия ОАО «Амурснабсбыт». Данные анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ конкурентов ОАО «Амурснабсбыт»

№ п/п	Признак		Оценка реализации		
	Наименование	Коэффициент значимости	Торговые предприятия		
			ОАО «Амурснабсбыт»	ТЦ «АСЯ»	ТРЦ «Острова»
1	Приемлемые цены	4	$4*5=20$	$4*4=16$	$4*1=4$
2	Наличие маркетинговых мероприятий	3	$3*1=3$	$3*2=6$	$3*4=12$
3	Хорошо развитая реклама	1	$1*2=2$	$1*1=1$	$1*5=5$
4	Широкий ассортимент товара	2	$2*3=6$	$2*5=10$	$2*3=6$
5	Хорошее качество товара	5	$5*4=20$	$5*3=15$	$5*2=10$
Сумма			51	48	37

Анализируя данные таблицы 3, можно сделать вывод, что наибольшую сумму баллов имеет торговое предприятие ОАО «Амурснабсбыт». ТЦ «АСЯ» отстает от «Амурснабсбыт» на 3 балла, уступая предприятию в цене и качестве товаров. ТРЦ «Острова» набрали наименьшую сумму баллов, всего 37. ТРЦ «Острова» лидирует по таким позициям как, реклама и наличие маркетинговых мероприятий, уступая конкурентам в ценовом лидерстве. Это говорит о том, что для увеличения конкурентоспособности ОАО «Амурснабсбыт» и привлечения большего числа покупателей предприятию необходимо уделить больше внимания маркетинговым коммуникациям, разработав ряд маркетинговых мероприятий для стимулирования сбыта товаров, а так же предусмотреть меры по усилению своих позиций на конкурентном рынке.

В таблице 4 представлены выбранные мероприятия по усовершенствованию маркетинговой деятельности предприятия и их сущность.

Таблица 4 – Мероприятия по усовершенствованию маркетинговой деятельности ОАО «Амурснабсбыт»

Предлагаемое мероприятие	Сущность
Реклама на телевидении	Доведение информации о товаре и о предприятии до потребителя.
Конкурсы, акции.	Увеличение числа потенциальных покупателей
создание POS материалов (средства оформления мест продаж)	Направление покупателя к конкретной марке товара

Далее необходимо рассчитать финансовые ресурсы, которые предприятию необходимо будет потратить на разработку и внедрение данных

мероприятий. Анализ затрат ОАО «Амурснабсбыт» на проведение маркетинговых мероприятий приведен в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ затрат на маркетинговые мероприятия ОАО «Амурснабсбыт» за 2015 год

Предлагаемые мероприятия	Стоимость за одно проведенное мероприятие тыс. руб.	Количество проведенных мероприятий за год	Стоимость проведенных мероприятий за год (365 дней) тыс. руб.
Реклама на телевидении	2,5	1825 раз	4562,5
Конкурсы, акции	900,0	2 раза	1800,0
Внедрение в торговый процесс POS материалов	60,0	2 раза	120
Итого	962,6	-	6482,5

Данные таблицы 5 говорят о том, что предприятию необходимо 6482,5 тыс. руб., для усовершенствования своей маркетинговой деятельности. Выбранные мероприятия позволят организации привлечь к себе больше покупателей и повысить свою конкурентоспособность по сравнению с конкурирующими предприятиями.

Предприятие, в результате своей торговой деятельности постоянно нуждается в эффективной работе службе маркетинга и персонале, профессионально выполняющем свои функции. Не уделяя должного внимания службе маркетинга, предприятие может упустить многие возможности на конкурентном рынке.

Важно помнить также, что самое главное в борьбе за потребителя, это иметь как можно больше конкурентных преимуществ, и как можно меньше слабых сторон. Маркетинг на предприятии – это одно из главных конкурентных преимуществ.

Использованные источники:

1. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е. П. Голубков. – М, 1999. – 656с.
2. Матанцев, А.Н. Стратегия, тактика и практика маркетинга: Учебно-практическое пособие / А. Н. Матанцев. – М, 2011г. - 234с.
3. Фатхудинов, Р.А. Управленческие решения: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Инфра – М, 2010. – 344с.

Муравьева Я.И.
студент 4 курса
факультет «Бизнеса и менеджмента»
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются два разных подхода к управлению инновационными проектами в компаниях. Первый из них (туннельный) сопровождается высокими рискам в силу отсутствия информации на ранних стадиях. Второй же («воронка») позволяет инвестировать в проекты постепенно, отказываясь на поздних стадиях в пользу наиболее прибыльных проектов.

UNCERTAINTY MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

The article discusses two different approaches to the management of innovative projects in companies. The first of them (the tunnel) is accompanied by high risks due to the lack of information in the early stages. The second ("funnel") allows to invest in projects gradually, giving the later stages in favor of the most profitable projects.

На сегодняшний день управление неопределенностью является важнейшей составляющей управлением компанией, поскольку внешняя среда довольно турбулентная и, чтобы сохранить конкурентные позиции, фирмы вынуждены быть гибкими и уметь быстро адаптироваться к внешней среде. В связи с этим довольно много фирм перешли на проектный метод управления, когда почти вся деятельность связана с набором проектов, иначе говоря фирма имеет портфель проектов. Некоторые из них имеют высокую отдачу (ROI), другие могут быть неудачными и тогда компании вынуждены перераспределять ресурсы, формировать новые портфели проектов. В этой ситуации существует два подхода, позволяющих по-разному сформировать портфели проектов.

Первый из них представляет собой так называемый туннельный вариант. Данный подход предполагает, что на самой ранней стадии развития компания имеет некий набор проектов, которые она в последующем развивает, при этом не отказываясь ни от одного. Как результат, компания вынуждена еще на ранней стадии грамотно и правильно распределить ресурсы, поскольку в дальнейшем сделать это будет сложно. Следовательно, можно заключить, что использовании такого подхода сопровождается высоким риском. Во-первых, известно, что на ранних стадиях неопределенность у проекта выше, главная задача менеджеров правильно оценить проекты и распределить ресурсы, однако в этой ситуации человеческий фактор может принять неправильные решения. Кроме того,

перед менеджерами в данной ситуации стоит непростая задача, поскольку на ранней стадии проектов почти отсутствует какая-либо точная информация. Несмотря на попытки компании делать прогнозы, довольно часто они бывают неверны, ведь прогнозы также делает человек и даже высококвалифицированный специалист может ошибиться, что приведет к значительным потерям компании. Именно по этим причинам возник другой подход-«воронка», который лучше позволяет справиться с неопределенностью.

Идея данного подхода заключается в том, чтобы инвестировать средства в проекты постепенно, поскольку с течением времени появляется больше информации о проекте, становится понятным, принесет ли проект прибыль компании или нет. Так как на ранних стадиях ресурсы были распределены не до конца, то компании при необходимости легче отказаться от неуспешных проектов и перераспределить ресурсы на более выгодные проекты. Есть три главных параметра для данного подхода: широта, избирательность и инновационные намерения. Было доказано, что если фирма имеет большую широту распределения ресурсов, результаты проектов будут лучше. Основная причина этого заключается в том, что, когда фирма принимает решение на более поздних этапах, она обладает большей информацией и способностью правильно оценить проекты. В сочетании с избирательностью, широта позволяет фирме грамотно выбрать прибыльные проекты.

Последнее измерение является весьма интересным вопросом, как предполагается, что существует несколько типов фирм: которые являются инновационными и предпочитают включать в свои портфели только те проекты, о которых они знают (это может быть знание рынка, продукта или что-то подобное) и другие фирмы, которые предпочитают иметь только новые проекты, которыми они еще не управляли. В последнем случае из-за меньшего количества информации для фирмы существует повышенный риск, потому что они не могут основывать свои решения на надежной информации. Поскольку эти фирмы действительно не имеют каких-либо базовых знаний в отношении этих проектов и информацию о них они могут получить по истечении определенного периода времени, когда они начинают исследовать эти вопросы, для такого рода фирм туннельный является подход лучшим решением. (Klingebiel, R., & Rammer, K., 2014)

Принимая во внимание вышеперечисленное, можно сказать, что, несмотря на сложность этой подхода «воронки», он позволяет получить более высокий ROI, чем туннельный подход, так как позволяет компании быть гибкой. Однако этот подход не представляется возможным без гибкого инновационного управления: принятие решений (если смотреть на будущую волатильности), распределение ресурсов (в зависимости от рыночной неопределенности), этап перехода из одной фазы проекты в другую (различный в организациях).

Использованные источники:

1. Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem //Harvard business review. – 2006. – Т. 84. – №. 4. – С. 98.
2. Klingebiel R., Rammer C. Resource allocation strategy for innovation portfolio management //Strategic Management Journal. – 2014. – Т. 35. – №. 2. – С. 246-268.
3. Klingebiel R. et al. Resource allocation flexibility for innovation performance: The effects of breadth, uncertainty, and selectiveness. – ZEW, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, 2011.

Мухаметшин А.И.

студент 3 курса

факультет «Экономический»

Сафина К.Р.

студент 3 курса

факультет «Экономический»

Хисамова Л.Р.

студент 1 курса

факультет «Менеджмента»

СПбГЭУ

Россия, г. Санкт-Петербург

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

В статье рассматривается построение системы менеджмента качества, благодаря которой организация может достичь лучших результатов в своей деятельности.

Ключевые слова: менеджмент, качество, система менеджмента качества, управление качеством.

The article discusses the construction of quality management system, through which the organization can achieve better results in their work.

Keywords: management, quality, quality management system, quality management.

Время высокими темпами идет вперед, вместе с ним и общество не стоит на месте. Образование играет все большую роль, а также растет уровень духовной, материальной культуры. Все это порождает у человека новые экономические, социальные и иные потребности.

Соответственно, чем большее количество потребностей удовлетворено, тем выше становится качество жизни людей, которое объединяет в себе множество факторов. Среди них можно выделить жилищный комфорт, качество здравоохранения, качество образования, качество питания и так далее.

Современная жизнь ставит новые цели и задачи перед производственными организациями и перед сферой услуг. Это выражается в

том, что при создании продукта или предоставлении услуги необходимо учитывать интересы разных сторон, в том числе потребителей, собственников бизнеса, государства.

Успешность функционирования различного бизнеса заключается в создании конкурентоспособного продукта или услуги. А основой конкурентоспособности как раз и является качество. Это означает, что в борьбе за покупателя выигрывает тот, кто сможет предоставить товар или услугу высокого качества, но при низкой цене.

В связи с этим, возникло такое понятие как управление качеством, и, следовательно, система менеджмента качества (СМК), базирующаяся на основе требований стандартов серии ISO 9000.

Вышеуказанная серия стандартов используется для оптимизации бизнес-процессов компаний из различных отраслей экономики. Это могут быть и малые предприятия, и корпорации, насчитывающие более 10000 сотрудников.

Порядок разработки и внедрения СМК в организации основан на 12-ти этапах, указанных ниже:

1. Определение целей и задач, которые должна достигнуть организация за определенный период времени;
2. Формулировка требований третьих лиц организации (среди них могут быть потребители, поставщики и другие);
3. Изучение информации стандартов серии ISO 9000, а также изучение опыта других организаций;
4. Применение установленных стандартов серии ISO 9000 в имеющейся СМК или разработка новой СМК;
5. Установление статуса и определение несоответствия системы менеджмента качества организации согласно требованиям стандартов;
6. Анализ требований ISO 9000;
7. Разработка плана устранения несоответствия определенных процессов и их дальнейшей модернизации. Распределение ответственности и установление полномочий исполнителей, а также составление графика реализации плана;
8. Следование плану и регистрация ходов;
9. Проведение регулярных аудитов внутри организации;
10. Принятие решения о сертификации системы менеджмента качества;
11. Привлечение аккредитованного органа по сертификации для проведения аудиторской проверки и последующей выдачи сертификата соответствия СМК требованиям ISO 9000;
12. Анализ эффективности и пригодности СМК и ее дальнейшее совершенствование.

Внедрение системы менеджмента качества в организации обеспечивает определенные преимущества:

- Достижение высокого качества товара или услуги и ее дальнейшая поддержка;
- Расширение сегментов рынка;
- Модернизация технических процессов компании;
- Наличие видимых конкурентных преимуществ при международном сотрудничестве или участии в тендерах.

Несмотря на казанные положительные стороны СМК, большинство предприятий России по сей день не имеют сертификации системы менеджмента качества. Это означает, что данная работа является весьма актуальной и требует особого внимания. Ведь при современных темпах жизни и развитии науки и техники, чтобы оставаться конкурентоспособным и востребованным предприятием или организацией, необходимо идти в ногу со временем.

Использованные источники:

1. ГОСТ ISO 9000 – 2011. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Стандартинформ, 2012. – 28 с.
2. Шевчук Д.А. Управление качеством. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. – 216 с.
3. Аристов О.В. Управление качеством: Учебник / О.В. Аристов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.
4. Николаев М. И. Метрология, стандартизация, сертификация и управление качеством. М.: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016. – 116 с.
5. Козырев В.А., Лисенков А.Н., Палкин С.В.; под ред. В.А. Козырева. Развитие систем менеджмента качества: учебное пособие. М.: Изд-во УМЦ ЖДТ (Маршрут), 2014 – 268 с.

Мяжкова Е.А., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента и агробизнеса

Вдовиченкова М.М.

студент 3 курса

Институт экономики и управления

направление «Менеджмент»

ФГБОУ ВО «Мичуринский ГАУ»

РФ, г. Мичуринск

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ МОТИВАЦИИ

Несмотря на использование схожих теорий мотивации труда, созданных в основном зарубежными учеными, подходы к стимулированию труда в России и за рубежом сильно разнятся. Наиболее значительные успехи в управлении мотивацией труда и персоналом фирм достигнуты в Японии и США. Поэтому следует провести сравнительный анализ мотивационных

подходов в этих странах.

С середины 60-х годов XX века в экономику вошло понятие японского чуда - тех молниеносных перемен, которые произошли в японской экономике за сравнительно небольшой период времени.

Япония достигла успехов в экономических преобразованиях благодаря трем принципам: пожизненный найм персонала, система старшинства при определении заработной платы и служебных повышений и внутрифирменные профсоюзы. Считается, что благодаря этим принципам страна обладает большей степенью трудоотдачи, теряет меньше времени в разного рода стачках, протестах, простоях, может более легко внедрять новые технологии, обладает большими возможностями в контроле над качеством продукции и в целом производит больше и быстрее высококачественных товаров, чем ее заграничные конкуренты.

В Японии преобладает групповая психология, так называемый группизм. Согласно концепции группизма, «желательное» как форма отношений не разделяет, а объединяет индивидов с группой: индивидуальное и групповое неразделимы. Японцы тянутся к группе, стараются всячески поддерживать установившиеся групповые отношения. Они проявляют явное беспокойство, если чувствуют, что группе грозит беда. Психология устойчивых групп - вот главная определяющая всех действий на японском предприятии. Такая психология формировалась веками. Замкнутость жизни в своем мире, отсутствие отношений с другими странами, вплоть до второй половины XIX века, привели к тому, что японцы не могут вырваться за пределы собственного характера и своей группы. Такая позиция мешает формированию независимой личности. Психология самостоятельного мышления и поведения не развилась в Японии. Именно за это японцев постоянно критикуют, заявляя, что у них нет индивидуальности. Но зато есть процесс приобретения индивидуальности группой, а уже на ее фоне - скрытой индивидуальности отдельного человека. Группа по своему характеру часто становится сильной. В подсознание каждого японца органически встроена установка: «Успехи твоей группы - твои успехи». Эта установка действует с самого раннего детства каждого японца.

Следует отметить, что на японских предприятиях функционируют рабочие группы по 4 - 6 человек и более, при этом наиболее оптимальной считается группа в 10 - 20 человек. В такой группе обеспечивается контактность участников и их взаимодействие при выполнении трудовых операций. Дух соревнования между отдельными работниками группы, их соперничество не поощряется, считается, что это вносит разлад, порождает индивидуалистические наклонности, подрывающие единство группы. А вот соперничество между группами всемерно стимулируется. Японцы полагают, что в условиях группового соперничества вырастают и укрепляются все групповые добродетели, а главное - солидарность группы.

В результате совместной деятельности у членов рабочих групп

возникает ощущение автономии, свободы поведения. В таких условиях атмосфера группы воспринимается ее членами как нечто близкое каждому. Задачи группы, вытекающие из общих задач фирмы, становятся для членов группы своими. [1]

Кроме того, в японских компаниях принята определенная система адаптации персонала. Так, в апреле каждого года выпускники учебных заведений поступают на работу в фирмы. Несколько месяцев они проходят групповую практику и подготовку по специальности по разработанной фирмой программе, во время которой выясняются склонности, способности и желания вновь поступивших работников. Многие рабочие и служащие после поступления на работу живут несколько лет в общежитиях фирмы, а совместная жизнь - это еще один фактор, ведущий к развитию корпоративного духа.

Также функционирование рабочих групп позволяет молодым работникам в относительно короткий срок адаптироваться в компании и приобрести все нужные качества для работы.

Таким образом, у японских работников очень сильна потребность в причастности, и именно методы, поддерживающие удовлетворение этой потребности, больше, чем стимулирование, обеспечивают высокую мотивацию к труду. Понятие «корпоративный дух», введенное в научный оборот немецким теоретиком военного искусства К. Клаузевицем в первой четверти XIX века, сегодня означает преданность идеалам организации, преданность ей самой, то есть сложившийся десятилетиями мощнейший метод мотивации.

Также важен этнопсихологический колорит фирмы. Многие японские фирмы организуют за свой счет различные спортивные мероприятия, всякого рода вечера, способствуют организации семейных торжеств, свадеб, юбилеев и т.д.

Но все же основным на сегодняшний день фактором мотивации труда в Японии является система пожизненного найма, преимущества которой очевидны: стабильность занятости, которая выгодна не только работникам и предприятию, а всему японскому обществу в целом. Низкий уровень безработицы - основа стабильности социально-политической ситуации в любой стране. Компания накапливает богатый человеческий капитал, администрации легче управлять им с точки зрения укрепления производственных отношений. [2]

В 70-е годы XX столетия в американских компаниях произошла замена понятия «персонал» на «человеческие ресурсы». Введение понятия «управление человеческими ресурсами» вместо «управление персоналом» позволило сделать акцент на признании экономической целесообразности капиталовложений, которые связаны с привлечением рабочей силы, обучением, повышением трудоспособности и производительности труда, а также созданием благоприятных условий для выявления профессиональных

качеств и способностей работников.

Основным теоретическим постулатом концепции человеческих ресурсов можно назвать определение работников как ресурса производства, освоение и продвижение которого требует денежных средств и организационных усилий работодателя.

Новшеством в кадровой работе является планирование человеческих ресурсов. Оно заключается в составлении прогноза потребностей, схем замещения по группе управляющих высшего звена, в анализе и выявлении недостающих человеческих ресурсов, а также разработке мероприятий.

Следует отметить, что концепция человеческих ресурсов в американском менеджменте является практической, т.к. ее возникновение является результатом изменений условий технической, социально-экономической и производственных сферах. При этом во многих отраслях решающим фактором конкурентоспособности стали уровень ее мотивации, обеспеченность квалифицированной рабочей силой, формы организации труда и другие особенности, определяющие эффективность использования персонала, поэтому одним из положений теории человеческих ресурсов является появление оценок и ценностных категорий к персоналу.

Американские ученые-экономисты отмечают, что в ходе современного этапа НТР происходит резкое расширение возможностей работников влиять на результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Современные технологии управления не допускают жесткой регламентации. При этом в принятии управленческих решений требуется предоставление автономии на рабочем месте, но ограничивается возможность контроля и надзора за действиями персонала. Изменения в содержании труда просматриваются на всех уровнях управления. Использование компьютерных технологий в управлении позволяют повысить уровень ответственности и сложности управленческих решений, часть полномочий делегируется на средний и нижний уровни управления.

Обучение работников в рамках «подхода человеческих ресурсов» рассматривается как средство повышения индивидуальной трудовой отдачи.

Таким образом, изучение зарубежных моделей мотивации персонала позволяет выявить особенности его стимулирования с целью использования опыта в российских компаниях.

Использованные источники:

1. Мягкова, Е.А. Отечественный и зарубежный опыт формирования системы мотивации / Е.А. Мягкова, М.М. Вдовиченкова // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. - 2015. - с. 81-83.
2. Ананских, А.А. Стимулирование труда работников сельскохозяйственных предприятий / А.А. Ананских // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Всероссийский научно-

исследовательский институт экономики сельского хозяйства Российской академии сельскохозяйственных наук. Москва. -2005.

*Нигматуллина Г.Р., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерского учета, статистики
и информационных систем в экономике»
Башкирский ГАУ
Гайсина Э.Ф.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Уфа*

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПО ПРЕДСТОЯЩИМ ОТПУСКАМ

В статье рассматриваются вопросы формирования оценочного резерва под предстоящие отпуска работников.

Ключевые слова: формирование резервов, оценочные обязательства, предстоящая оплата отпусков.

The article deals with the formation of allowance for the upcoming holiday workers.

Keywords: formation of reserves, estimated liabilities, holiday pay.

Резервирование денег на отпуска необходимо для равномерного распределения расходов на оплату времени отдыха сотрудников. Резерв на оплату отпусков, является не чем иным, как оценочным обязательством, формирование которого предусмотрено ПБУ 8/2010. Цель отражения в бухгалтерском учете и отчетности оценочных обязательств, в том числе по оплате отпусков, — сделать отчетность максимально достоверной и приближенной к реальности. То есть в отчетности должны отражаться не только обязательства, которые организация фактически приняла на себя, но и те, исполнение которых неизбежно наступит в будущем. Действительно, у большинства работников на отчетную дату имеются неиспользованные дни отпуска, которые, в соответствии с трудовым законодательством, работодатель обязан предоставить и оплатить (или выплатить компенсацию в случае увольнения). Таким образом, на любую отчетную дату у организации имеются оценочные обязательства перед работниками по оплате накопившихся неиспользованных дней отпуска, а также оценочные обязательства перед бюджетом по уплате страховых взносов с сумм таких отпускных.

В соответствии с п. 3 ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», отражать оценочные обязательства в бухгалтерском учете и отчетности обязаны все организации, за исключением тех, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Организации, которые вправе вести упрощенный бухучет перечислены в п. 4

ст. 6 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», к ним относятся, в том числе и субъекты малого предпринимательства (за исключением перечисленных в п. 5 ст. 6 Закона № 402-ФЗ). Таким образом, **большинство организаций, относящихся к субъектам малого предпринимательства, не обязаны формировать в бухгалтерском учете резерв на оплату отпусков.**

В соответствии со ст. ст. 114, 115 Трудового кодекса РФ работникам предоставляются ежегодные отпуска с сохранением места работы и среднего заработка продолжительностью не менее 28 календарных дней, то есть за каждый отработанный месяц у работника возникает право на 33 дня оплачиваемого отпуска .

Оплачиваемый отпуск должен предоставляться ежегодно. В первый год работы право на отпуск возникает у работника только по истечении шести месяцев непрерывной работы. Отпуск за второй и последующие годы работы может предоставляться работнику в любое время рабочего года в соответствии с очередностью предоставления ежегодных оплачиваемых отпусков .

Поскольку у работников организации в соответствии с нормами трудового законодательства ежемесячно возникает право на определённое количество дней оплачиваемого отпуска, но отсутствует определённость в моменте исполнения обязательства по выплате отпускных (отпуск может быть перенесён, работник может уволиться), и величина обязательства не может быть точно определена (средний заработок, исходя из которого рассчитываются отпускные, может изменяться), обязательства по выплате отпускных являются оценочными.

Согласно п. 5 Положения по бухгалтерскому учёту «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», утверждённого Приказом Минфина России от 13.12.2010 № 167н (ПБУ 8/2010), оценочное обязательство отражается в бухгалтерском учёте при одновременном соблюдении следующих условий:

1. У организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий её хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать или эта обязанность, вероятнее всего, возникнет.
2. Произойдёт уменьшение экономических выгод.
3. Величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Бухгалтерский резерв на предстоящую оплату отпусков могут не создавать организации, являющиеся субъектами малого предпринимательства, за исключением организаций – эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, и социально ориентированные некоммерческие организации.

Суммы возникающих оценочных обязательств рассчитываются исходя из среднего заработка работника с учётом страховых взносов, подлежащих начислению при выплате отпускных. При этом оценочное обязательство

должно признаваться в бухгалтерском учёте организации в величине, отражающей наиболее достоверную денежную оценку расходов, необходимых для расчётов по этому обязательству.

Величина оценочного обязательства определяется организацией на основе имеющихся фактов хозяйственной жизни организации, опыта в отношении исполнения аналогичных обязательств, а также, при необходимости, мнений экспертов. Поэтому организации чаще создают резерв в наиболее вероятной оценке – то есть в сумме, необходимой для оплаты отпусков работников на наиболее вероятный период – календарный год.

Вариантов, как создать резерв под предстоящую оплату отпусков, в бухгалтерском учёте множество. Например, этот резерв можно создавать:

- на последнее число каждого месяца (идеально, но трудоёмко);
- на последнее число каждого квартала (оптимально);
- только на 31 декабря каждого года.

Последний вариант могут применять лишь те организации, которые составляют и представляют только годовую отчётность.

Так, вариантом создания резервов, может быть следующая методика. В организации среднестатистический работник уходит в отпуск в августе, обязательства перед работником на 31 августа будут равны нулю, тогда на 30 сентября отпускные обязательства организации примерно равны $1/11$ от зарплаты, на 31 декабря – $4/11$, на 31 марта – $7/11$ и так далее». Организация должна обеспечить документальное подтверждение обоснованности своей оценки.

Оценочное обязательство по оплате отпусков формируется с даты возникновения у работников права на оплачиваемые отпуска и ежемесячно изменяется. По мере возникновения права работников на дни отпуска оно увеличивается, а по мере предоставления отпуска и выплате отпускных – уменьшается. Поскольку срок исполнения рассматриваемого оценочного обязательства в отношении каждого работника не превышает 12 месяцев (отпуска предоставляются ежегодно), производить дисконтирование при определении его величины, предусмотренное п. 20 ПБУ 8/2010, организация не обязана.

Есть множество способов **расчета величины резерва на оплату отпусков. Рассмотрим один из них**, который наиболее достоверно отражает величину обязательств организации по оплате неиспользованных отпусков – исходя из фактического количества неиспользованных дней отпуска и среднего дневного заработка.

1. Распределить всех работников по группам в зависимости от того, в дебет какого счета начисляется их заработная плата (20, 23, 26, 44, 08).

2. Определить количество дней отпуска, на которое имеет право каждый работник, включая дополнительные оплачиваемые отпуска, на конец периода (последний день года, квартала, месяца).

3. Посчитать суммарное количество дней отпуска, на которые имеют право все работники каждой группы.

4. Рассчитать средний дневной заработок работников каждой группы.

Расчет среднего дневного заработка можно произвести несколькими способами. Они будут различаться по степени точности и трудоемкости.

1. По сумме начисленной заработной платы:

$$\text{Средний дневной заработок каждой группы работников} = \frac{\text{Сумма заработной платы начисленной всем работникам группы за текущий период (месяц, квартал, год)}}{\text{Количество дней в текущем отчетном периоде (месяц, квартал, год)}} \times \frac{\text{Количество работников в группе}}{\text{Количество работников}} \quad (1)$$

2. По сумме начисленных отпускных:

$$\text{Средний дневной заработок работников каждой группы} = \frac{\text{Суммы отпускных начисленных всем работникам за истекший период}}{\text{Количество оплаченных дней отпуска всем работникам группы за истекший период}} \quad (2)$$

3. Рассчитать сумму резерва по каждой группе работников.

$$\text{Величина резерва на оплату отпусков по группе работников} = (\text{Средний дневной заработок по группе работников} \times \text{Тариф страховых взносов} + \text{Средний дневной заработок по группе работников} \times \text{Количество дней отпуска}) \quad (3)$$

Рассмотрим формирование резервов по предстоящим отпускам в ООО МТС «Дюртиюлинская». Так, организация ООО МТС «Дюртиюлинская» приняла решение ежеквартально формировать резерв на оплату отпусков в бухгалтерском учете с 2015 года. Заработная плата всех работников начисляется на счет 20, суммарный тариф страховых взносов составляет 30,2%, количество работников составляет 25 человек. На 31.03.15 имеются следующие данные:

- Количество дней неиспользованных дней отпуска всех работников – 100;

- Сумма заработной платы, начисленной всем работникам за 1 квартал 2015 – 1 500 000 руб.;

- Количество дней в 1 квартале 2015 – 90.

Рассчитаем сумму резерва на 31.03.2015:

- Средний дневной заработок: $1\,500\,000 / 90 / 25 = 666,67$ руб.

- Сумма резерва на оплату отпусков: $(666,67 \times 30,2\% + 666,67) \times 100 = 86\,800,43$ руб.

На основании пункта 2 статьи 324.1 НК расходы на формирование резерва предстоящих расходов на оплату отпусков относятся на счета учета расходов на оплату труда соответствующих категорий работников. Зарезервированные суммы необходимо отражать по кредиту счета 96, на субсчете «Резерв на оплату отпусков».

Таблица 1 Корреспонденция счетов по движению зарезервированных сумм.

ФХЖ	Дебет	Кредит
Сумма резерва включена в затраты	20,23,25,26,44	96
Начислены отпускные за счет резерва	96	70
Начислены за счет резерва обязательные страховые взносы с отпускных	96	69
Уменьшена сумма резерва на оплату отпусков (уменьшена величина оценочного обязательства в виде резерва на оплату отпусков)	96	91.1
отражена сумма отпускных, начисленных сверх резерва	20,23,25,26,44	70
отражена сумма обязательных страховых взносов на отпускные, начисленные сверх резерва	20,23,25,26,44	69

В бухгалтерском учете сумму резерва на оплату отпусков необходимо регулярно (ежеквартально или ежемесячно) уточнять .

Сумму резерва нужно обязательно проверять на отчетную дату. Отчетным периодом для годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности является календарный год – с 1 января по 31 декабря включительно, за исключением случаев создания, реорганизации и ликвидации юридического лица.

Отчетным периодом для промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности является период с 1 января по отчетную дату периода, за который составляется промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность, включительно.

Если суммы резерва на отчетную дату недостаточно, нужно сделать дополнительные отчисления. Если резерв сформировали в сумме, большей, чем необходимо, нужно учесть сумму превышения в прочих доходах.

Итак, создавая резерв под предстоящие отпуска работников, организации предоставляется определенная степень свободы формирования порядка определения размера оценочных обязательств, который был бы ей удобен.

Бухгалтер имеет широкий спектр возможностей для выражения своего профессионального суждения. Ему необходимо решить, как начислить резерв: ежемесячно, ежеквартально, по каждому сотруднику, по производственным отделам, по секторам. При этом необходимо соблюдать только одно требование: обосновать в учетной политике, что расчет действительно отражает наиболее достоверную денежную оценку расходов.

По данному расчету следует уделить особое внимание: учесть специфику работы предприятия, долю заработной платы в общих расходах, текучесть кадров и т.д. Ведь итоговая сумма резерва должна быть достаточной для выплаты отпускных работникам, но не должна, по нашему мнению, приниматься к учету в максимальной оценке в связи с тем, что это может существенно повлиять на показатели отчетности.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 15.10.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru/> Компания «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12. 2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru/> Компания «Консультант Плюс». – Последнее обновление 25.04.2013 г. Версия Проф.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: утвержденный Приказом МФ РФ от 31.10.2000 г. №94н (в ред. от 08.11.2010 №142н) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru/> Компания «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Нигматуллина, Г.Р. Проблемы и перспективы развития государственных внебюджетных социальных фондов Российской Федерации [Текст]: монография / Г.Р. Нигматуллина, Р.И. Саитов. – Уфа: ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2014 – С. 116
6. Саитов, Р. И. Модели организации системы социального страхования и обеспечения [Текст] / Р. И. Саитов, Г. Р. Нигматуллина // Экономика и социум – 2014 – № 3-3(12) – С. 188-194.
7. Саитов, Р. И. Расчеты с государственными социальными и внебюджетными фондами в СПК «Заря» [Текст] / Р. И. Саитов, Г. Р. Нигматуллина // Бухгалтерский учет, анализ и аудит. Итоги студенческой научной сессии / Башкирский гос. аграр. у-тет. – Уфа, 2014 – С. 205-210.
8. Хабиров, Г. А. Анализ и контроль расчетов государственными и внебюджетными социальными фондами [Текст] / Г. А. Хабиров, Г. Р. Нигматуллина // Башкирский ГАУ - Уфа -2011.- С. 215

*Никушина А.Н.
студент 4го курса
Сарафанов А.Д.
магистрант 1го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена управлению персоналом на кризисном предприятии: определены типы антикризисной кадровой политики, выделены пути выхода из положения. Авторами обосновывается важность проведения психологической и системной работы с кадрами.

Ключевые слова: антикризисное управление, кадровая политика, управление человеческими ресурсами, персонал предприятия.

*Nikushina A.N.,
4 th year student,
South Federal University,
Russia, Taganrog
Sarafanov A.D.
Master student
South Federal University,
Russia, Taganrog*

PERSONNEL POLICY AS A TOOL FOR ENTERPRISE MANAGEMENT CRISIS

The article is devoted to crisis management personnel Enterprise: specified types of crisis management personnel policy, highlighted the ways out of the situation. The author proves the importance of psychological and systematic work with the staff.

Keywords: crisis management, personnel policy, human resources management, enterprise personnel.

Основными чертами антикризисной кадровой политики являются её рациональность и превентивность, опережающий характер действий, предотвращающий кризисы или их последствия, преодолевающий трудовые конфликты. Особенность кадровой работы кризисного предприятия в том, что она является одним из важнейших элементов для выхода из общего процесса антикризисного управления. [3]

Целью кадровой политики кризисного предприятия является поддержание оптимального числа кадров в соответствии с потребностями предприятия и состоянием рынка труда. Выход из кризиса зачастую требует радикальных изменений в деятельности организации или управлении ею. При внедрении изменений большую роль играет реакция персонала, но опыт показывает, что работники противятся нововведениям. Успешность работы с персоналом зависит от настроения руководства, рассмотрим типы антикризисной кадровой политики: [1]

✓ При пассивной кадровой политике руководство не выстраивает программы действий для подчиненных. Нет превентивной борьбы с негативными последствиями кризиса, только их ликвидация постфактум.

✓ При реактивной кадровой политике руководством контролируются симптомы кризисной ситуации и предпринимаются меры по их локализации.

✓ Превентивной является политика, при которой руководство прогнозирует кризисную ситуацию, но не имеет средств для ее преодоления.

✓ Рациональной является политика, при которой руководство прогнозирует кризисную ситуацию и имеет средства для ее преодоления.

Существуют разные классификационные признаки антикризисной кадровой политики, например, срочность прогнозирования достижений. Антикризисное управление человеческими ресурсами включает

долгосрочное, среднесрочное и текущее прогнозирование, другими словами, научное предвидение будущего, реальность его достижения.

С целью преодоления сопротивления персонала необходимо осуществление следующих работ:

1. Психологические мероприятия – изучение мнений и настроений персонала касательно грядущих изменений, работа с группами, которые противятся нововведениям.

2. Системные мероприятия – реинжиниринг структуры предприятия для облегчения процесса введения изменений.

Обычно, средние и малые предприятия более адаптивны и гибки, персонал легче переносит нововведения, поэтому процесс изменения организационной структуры проходит безболезненно. На большом предприятии с негативно воспринимающим изменения персоналом необходимо использовать вариант двойной структуры, когда оперативные действия отделены от тактических. [2]

Согласно исследователям, каждый кризис – это уникальное событие, а эффективное управление требует учета как внутрифирменных процессов, так и событий во внешней среде. Но, современные условия показывают, что частота социально-экономических кризисов увеличивается, на смену «Теории длинных волн» Кондратьева приходят короткие циклы, повторяющиеся каждые 3-5 лет. Соответственно условия кризиса стоит рассматривать как периодический режим работы. Выдающийся деятель в области управления персоналом Майкл Армстронг считает, что «кадровая политика в кризисных ситуациях – это не более чем хорошее управление в напряженных условиях». Принципы управления кризисным предприятием, выдвинутые Армстронгом:

1. Главное правило: дать всем знать, что руководитель держит ситуацию под контролем.

2. Создать команду для работы по выходу из кризиса. Поручить каждому сотруднику выполнение заданий.

3. Быть хладнокровным и расчетливым. Это необходимо для сохранения спокойствия в коллективе.

4. Действовать не спеша, давая работникам понять, что всё идет по плану. [1]

В случае кризиса на предприятии первый шаг, который должен быть выполнен – это анализ и диагностика системы трудовых отношений с персоналом. Возможные пути решения проблем:

✓ Перевод работников на договоры предпринимательского подряда. Эта система взаимовыгодна: предприятие экономит на выплачиваемых зарплатных налогах, работник, выступающий теперь как предприниматель имеет уменьшенный налогооблагаемый доход на сумму расходов.

✓ Высокооплачиваемый персонал предприятия – это носители коммерческого и технологического ноу-хау. Если от их работы напрямую зависит производимая деятельность, можно уменьшить их окладную часть

зарплаты и предложить более высокий процент от продаж и прибыли – это снизит трудовые издержки компании. Если, на сегодняшний день, носители ноу-хау не являются ключевым персоналом, их следует сократить.

✓ Перевод большей части работников на сдельно-прогрессивную или премиальную зарплату. Это снизит издержки, которые не зависят об объемов выпуска и продаж продукта.

✓ Категорией работников, заработную плату которых невозможно перевести в переменные расходы, необходимо повысить требования к трудовой дисциплине, ввести санкции за ее неисполнение, привлекать сторонних соотрудников на сроки работы над проектами.

✓ Что касается управленческого аппарата, то возможен перевод тарифно-окладной заработной платы на премиальную, зависящую от прироста прибыли. [2]

Какими бы темпами не развивался технический и технологический прогресс, в основе компании всегда стоят люди и именно от их совместных усилий зависит успешность работы. Кризисная ситуация – это тот момент, когда персонал и управленческий аппарат должны объединиться и приложить все усилия для преодоления проблем и выхода на качественно новый уровень производства продукции и услуг.

Использованные источники:

1. Алесинская Т.В., Дейнека Л.Н., Проклин А.Н., Фоменко Л.В., Татарова А.В. и др. Менеджмент организации: Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера. Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
2. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление. Учебник. - 2е изд. - ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. Минаева Е.В., Юткина О.В. Антикризисное управление. Учебно-практическое пособие. – М.: МГУТУ, 2008.

*Никушина А.Н.
студент 4го курса*

*Сарафанов А.Д.
магистрант 1го курса*

*Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ КАК ПРИЧИНА ОСЛАБЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблеме текучести кадров на российских предприятиях, рассмотрены её основные виды и причины. Предложены методы решения типовых проблем текучести персонала.

Ключевые слова: текучесть кадров, управление персоналом, кадровая политика предприятия.

*Nikushina A.N.,
4 th year student,
South Federal University,
Russia, Taganrog
Sarafanov A.D.
Master student
South Federal University,
Russia, Taganrog*

STAFF TURNOVER HOW CAUSE OF THE WEAKENING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

The article deals with the problem of staff turnover at Russian enterprises, considered its main types and causes. The methods for solving typical problems of staff turnover.

Keywords: employee turnover, personnel management, personnel policy of the enterprise.

В последнее время во всем мире изменилось отношение к труду: теперь сотрудник на первое место ставит свои интересы, рассматривает работу как средство достижения поставленных целей. Идеология, существовавшая в советском союзе канула в лету, и постепенно российские специалисты перенимают общемировую тенденцию к достижению карьерного роста. В связи с этим остро становится проблема «крутящихся дверей». Понятие «текучесть кадров» в терминологии управления персоналом – это норма, показывающая, с какой частотой работник приобретает и теряет работу. Движение персонала обычно вызвано неудовлетворенностью сотрудника занимаемой должностью, заработной платой или же организации конкретным работником.

Исследователи данной проблемы выделяют пять основных видов текучести кадров:

1. Внутриорганизационная текучесть представляет собой вертикальные или горизонтальные перемещения персонала в рамках одной организации.

2. Внешняя текучесть, в случае работы персонала в разных организациях или отраслях экономики.

3. Физическая текучесть в случае, если персонал прекращает работать в принципе.

4. Психологическая текучесть характеризуется тем, что работник не перестает работать на своем месте, но выходит из организационной деятельности.

5. Естественная текучесть составляет 3-5 % в год и необходима для обновления коллектива.

Однозначные мотивы текучести кадров определить невозможно, поэтому при увольнении причина уточняется у сотрудника. Тем не менее,

выделяют наиболее часто встречающиеся причины:

✓ Некачественный подбор персонала. Недобросовестный подход к выбору кандидата зачастую приводит к последующему увольнению и открытию вакансии заново.

✓ Проблемы с адаптацией. В случае возникновения проблем с адаптацией, сотрудник принимает решение покинуть организацию еще до окончания испытательного срока.

✓ Условия труда. Естественно, персонал желает выбрать наиболее комфортные условия труда из всех возможных вариантов.

✓ Неудовлетворенность руководителями. Безусловно, работник будет работать эффективнее, если осознает важность своей деятельности для организации и чувствует благосклонность руководства.

✓ Карьерный и профессиональный рост. Амбициозный специалист желает продвигаться по карьерной лестнице: ограничение в перспективах часто приводит к увольнению. И смежная причина изменения места работы – возможность получения более высокой должности в другой компании, получение новых компетенций и рост заработной платы. Денежная мотивация в России – один из важнейших мотивационных инструментов, однако не всегда он является определяющим.

✓ Психологический климат, отношения с коллегами и начальством – также важная составляющая, часто определяющая уход из компании.

✓ Неудовлетворительная работа сотрудника. Обратная ситуация, когда начальство не устраивают личные качества или компетенции работника, что становится причиной увольнения.

Превышение «индексом крутящихся дверей» нормального показателя несет с собой негативные последствия. В первую очередь, персонал организации является носителем «человеческого капитала», эта категория неотделима от конкретного специалиста, так же как и уровень профессионализма является показателем интеллектуального потенциала предприятия. Для поддержания уровня этих категорий организациями постоянно должны проводиться курсы повышения квалификации, переподготовка специалистов, что требует определенных материальных и временных затрат. В случае увольнения сотрудника, зачастую, он отдает полученные навыки организации-конкуренту. Уход одного специалиста приводит к повышению загруженности остальных, и в крайнем случае может повлечь за собой «цепную реакцию», влекущую за собой волну увольнений или остановку работ в конкретном подразделении. Низкая этика российского бизнеса не исключает факт переманивая эффективных сотрудников в конкурирующую организацию с более привлекательными условиями работы – это приводит не только к утечке информации, но и к потере клиентов, привязанных к определенному специалисту.

Текучесть кадров негативно влияет на успешность работы предприятия и для минимизации этого воздействия после выявления причин недовольства

персонала, необходимо принимать меры по устранению недостатков. (Рис.1.) В случае большого количества увольнений сотрудников, проработавших не более полугода, логично искать проблему в подборе и адаптационном периоде, которые существуют в организации. Допустим, если причина в большинстве случаев стоит за неудовлетворительной системой оплаты труда, то необходимо изменить денежную мотивационную систему, например, разработать премиальную систему.

Для сокращения случаев увольнений специалист отдела кадров может использовать различные тестовые методики для опроса персонала об условиях труда, уровне заработной платы, отношениях в коллективе и многом другом. Для повышения объективности ответов система тестирования должна быть анонимной.



Рис. 1. Причины и возможные способы решения проблемы текучести кадров.

В случае нормализации текучести кадров не стоит забывать об этой проблеме: необходимо регулярно отслеживать ее показатели и вести превентивную борьбу. Не стоит забывать, что в кризисных условиях организациям требуются резервы для повышения собственной рентабельности и одним из таких резервов является управление текучестью

персонала.

Использованные источники:

1. Лысков А.Ф. Текучесть персонала: причины, последствия, способы оптимизации / Изд-во: Финпресс, № 3, 2004.
2. Клейменова Л.В. Проблемы формирования кадровой политики в условиях кризиса / Известия Иркутской государственной экономической академии, № 5, 2009.

*Олимова З.Г.
студент 4 курс
специальность «Финансы и кредит»
Абаева Н.П., к.э.н.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический
университет»
Россия, г. Ульяновск*

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена оптимизации денежных потоков предприятия. Предлагается ряд мероприятий, которые позволят оптимизировать денежный поток.

Ключевые слова: денежные потоки, модель У. Баумоля, денежные средства.

В процессе текущей деятельности каждая организация обладает некоторым остатком (большим или меньшим) денежных средств. Важнейшей задачей управления денежными потоками является оптимизация остатка денежных средств.

Вследствие финансово-хозяйственной деятельности предприятия машиностроения нуждаются в организации полной системы планирования, прогнозирования и контроля денежных потоков. Поэтому главная задача финансового менеджера оптимизировать этот поток как можно эффективнее.

Способ сопоставления динамических рядов используется для постоянного мониторинга синхронности формирования положительного и отрицательного денежного потока в разрезе отдельных интервалов, который необходим для управления денежными потоками (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика денежных потоков, млн.руб.

Месяц	Положительный денежный поток	Отрицательный денежный поток	Чистый денежный поток
1	3717,3	3652,7	64,6
2	4084,8	3717,2	84,5
3	3346,5	3551,9	-15,2
4	3869,6	3758,1	74,7

5	3643,9	3562,1	64,4
6	3941,6	3795,6	-5,9
7	3508,9	3564,8	144,1
8	4047,3	3791,2	156,1
9	3459,8	3525,2	134,6
10	4589,5	3755,2	134,3
11	3554,7	3520,6	134,1
12	3174	3639,3	134,7

Приведенные данные наглядно показывают, в какие периоды у организации был излишек или недостаток денежных средств.

Графическая иллюстрация движения денежного потока представлена на рисунке 1

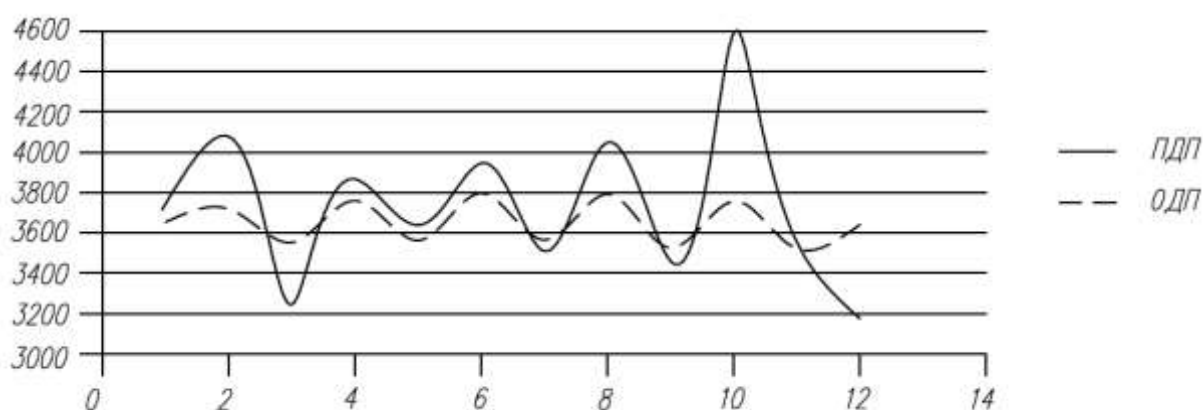


Рисунок 1 – График синхронности денежных потоков

Как видно из рисунка 1, у предприятия наблюдается небольшой недостаток денежных средств в марте и июне, в остальные же месяцы имеется излишек.

Сбалансированность и синхронность денежных потоков определяются следующими показателями: среднее квадратичное отклонение (δ), коэффициент вариации (K_v), коэффициент корреляции (r) [1, с. 19].

Таблица 2 – Оценка степени сбалансированности и синхронности денежных потоков

Показатели	ПДП	ОДП
Среднее квадратичное отклонение	386,52	106,75
Коэффициент вариации	0,1	0,03
Коэффициент корреляции	0,73	

Рассчитав данные показатели, мы получили среднее квадратичное отклонение равно (δ) 386,52 для положительного денежного потока и 106,75 – для отрицательного. Уровень коэффициента вариации (K_v) для положительного денежного потока равен 0,1, а для отрицательного – 0,03. В нашем случае изменчивость ряда считается низкой. Коэффициент корреляции

(0,73), свидетельствует о достаточной синхронизации денежных потоков по временным интервалам.

Существует несколько основных методов расчета оптимального остатка денежных средств – модель У. Баумоля, модель М. Миллера – Д. Орра.

Относительно простой и наиболее применяемой в отечественной практике является метод, предложенный У. Баумолем, который первым обратил внимание на схожесть движения запасов и денежных средств и доказал возможность использования похожих методов для обоснования их оптимальных остатков [2, с. 21]. При построении модели У. Баумоля учитываются несколько ограничений:

1. На данном отрезке времени потребность организации в денежных средствах постоянная, ее можно спрогнозировать.

2. Все поступающие средства от реализации продукции организация вкладывает в краткосрочные ценные бумаги. Как только остаток денежных средств падает до неприемлемо малого уровня, организация продает часть ценных бумаг.

3. Постоянными, а, следовательно, и планируемыми, считаются поступления и выплаты организации, что позволяет вычислить чистый денежный поток.

4. Поддается расчету уровень затрат, связанных с превращением ценных бумаг и других финансовых инструментов в наличные деньги, а также потери от упущенной выгоды в виде процентов за предполагаемые вложения свободных средств.

Таким образом, оптимальная величина остатка денежных средств зависит от суммы поступлений, обязательных платежей в данный период, реальной возможности их эффективных вложений в краткосрочные финансовые инвестиции, а также от размера затрат, связанных с переводом денежных средств в ценные бумаги. В связи с этим на практике различают два вида затрат:

– постоянные затраты, которые несет организация, превращая ценные бумаги и депозиты в наличные деньги;

– потери, вызванные нерациональным использованием свободных средств [3, с. 6].

Модель У. Баумоля хорошо действует при ритмичном производстве и отгрузке продукции и представлена на рисунке 2.

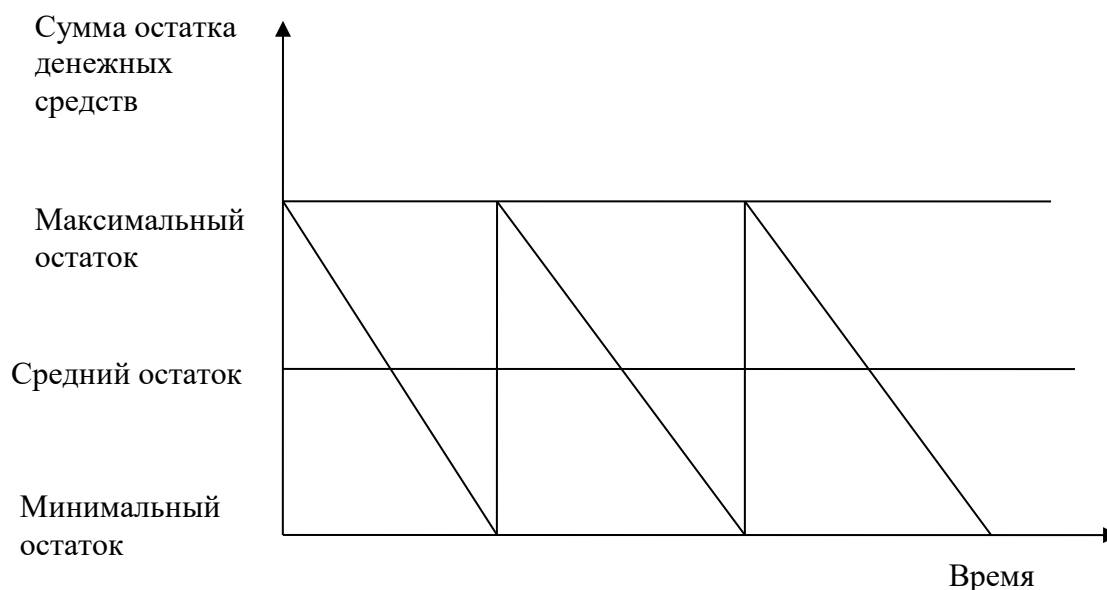


Рисунок 2 – Управление оптимальным денежным потоком по модели У. Баумоля

Величина денежных средств, полученная от перевода ценных бумаг в наличные деньги, рассчитывается по формуле 1:

$$ДС_{\text{МАКС}} = \sqrt{\frac{2 \times V \times c}{r}}, \quad (1)$$

где ДС_{МАКС} – верхний предел остатка денежных средств организации;
 V – прогнозируемая потребность в денежных средствах за период (год, квартал, месяц);

c – единовременные расходы по конвертации денежных средств в ценные бумаги;

r – приемлемый и возможный для организации процентный доход по краткосрочным финансовым вложениям.

Средний размер денежных средств на расчетном счете рассчитывается по формуле 2:

$$ДССР = \frac{ДС_{\text{МАКС}}}{2}. \quad (2)$$

Рассчитаем верхний предел остатка денежных средств предприятия средний размер денежных средств на расчетном счете. Расходы организации представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расходы предприятия машиностроения

Показатели	Значение показателя, млн. руб.
Себестоимость продаж	21270,1
Коммерческие расходы	256,4
Управленческие расходы	1161,9
Проценты к уплате	561,1
Прочие расходы	9101,1

Процентная ставка по ценным бумагам равна 8%, а затраты, связанные с каждой их реализацией, составляют 1000 тыс. руб. Тогда верхний предел остатка денежных средств данного предприятия составит:

$$ДСМАКС = \sqrt{\frac{2 \times 32350,6 \times 1000}{0,08}} = 899,3 \text{ млн. руб.}$$

$$ДССР = \frac{899,3}{2} = 449,65 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, верхний предел остатка денежных средств составляет 899, млн. руб., а средний размер денежных средств на расчетном счете – 449,65 млн. руб.

Для того, чтобы увеличить остаток денежных средств, необходимо увеличить поступления от текущей деятельности. Это можно сделать за счет сдачи в аренду недвижимого имущества организации.

Предлагается сдать в аренду следующее недвижимое имущество:

- 1) «Корпус базы 31 цеха» (5000 кв.м)
- 2) Склад комплектации (3067 кв.м)
- 3) склад комфортабельных сидений (3062 кв.м.)
- 4) Административное здание (956 кв. м.)
- 5) Здание бытовых коммуникаций ЖДЦ (865 кв. м.)

Стоимость месячной аренды недвижимого имущества в среднем в Ульяновске составляет 300 руб. за кв. м. Рассчитаем стоимость аренды недвижимого имущества за год:

- 1) $5000 \times 300 \times 12 = 18\,000\,000$ руб. = 18 000 тыс. руб.;
- 2) $3068 \times 300 \times 12 = 11\,044\,800$ руб. = 1 044,8 тыс. руб.;
- 3) $3062 \times 300 \times 12 = 11\,023\,200$ руб. = 11 023,2 тыс. руб.;
- 4) $956 \times 300 \times 12 = 3\,442\,000$ руб. = 3 442 тыс. руб.;
- 5) $865 \times 300 \times 12 = 3\,114\,000$ руб. = 3 114 тыс. руб.;

Общая сумма поступлений от арендных платежей составит 36624 тыс. руб. Тогда поступления от текущей деятельности составят: $31751622 + 36624 = 31788246$ тыс. руб. Сальдо денежных потоков от текущей деятельности составит: $31788246 - 30097611 = 1690635$ тыс. руб. Сальдо денежных потоков за отчетный период составит: $1690635 + 1105034 = 2795669$ тыс. руб. Остаток денежных средств на начало отчетного периода составит 2823348 тыс. руб. Остаток денежных средств на конец отчетного периода составит: $2823348 + 2795669 = 5619017$ тыс. руб.

Сведем полученные данные в таблицу 10.

Таблица 10 – Движение денежных средств предприятия, млн. руб.

Показатели	Факт	План	Изменение
Поступления от текущей деятельности, всего, в т.ч.:	31752	31788	36
от арендных платежей	774	810	36

Сальдо денежных потоков от текущей деятельности	1654	1690	36
Сальдо денежных потоков за отчетный период	1106	2796	1690
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	1716	2823	1107
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	2823	5619	2796

Таким образом, за счет сдачи недвижимого имущества предприятия в аренду, остаток денежных средств на прогнозный период увеличится с 2823 млн. руб. до 5619 млн. руб.. Благодаря данным мероприятием мы можем оптимизировать денежный поток предприятия.

Процесс формирования финансовой политики предприятия должен носить индивидуальный характер и базироваться на научно-обоснованных методиках, с учетом отраслевой принадлежности предприятия.

Использованные источники:

1. Васильева, Н. С. К вопросу об управлении денежными потоками организации / Н. С. Васильева. «Экономика и менеджмент в современном мире: материалы научно-практической конференции». – Новосибирск. – 2014. – с. 18-21.
2. Кеменов, А.В. Особенности оптимизации денежных потоков компании в посткризисный период развития экономики / А.В. Кеменов // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2012. – N 7. – с. 21-23.
3. Панюкова, И.В. Управление денежными потоками / И.В. Панюкова // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2012. – №1. – с. 6-8.

*Павлушина Н.Н.
студент, гр. ИМЗМО-11
кафедра «Экономика и менеджмент»
Иванова Е.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и менеджмент»
ДГТУ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА ОСНОВЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ

В статье рассматриваются применения логистического подхода на основе теоретических аспектов, исследуются вопросы, возникающие при слиянии логистических операций, при осуществлении взаимодействия участников логистических систем. Предложены способы оптимизации процессов в цепях снабжений, направленных на оптимизацию издержек.

Ключевые слова: логистическая система, стандартизация процессов, цепь поставок.

IMPROVING THE MANAGEMENT OF LOGISTICS SYSTEMS BASED ON STANDARDIZATION OF PROCESSES IN THE WAREHOUSE

The article discusses the application of logistic approach based on theoretical aspects, we investigate the issues arising from the merger of logistics operations, the implementation of interaction between the participants of logistical systems. The proposed methods optimize the processes in the chains of logistics aimed at optimisation of costs.

Keywords: logistics system, the standardization of processes, supply chain.

Актуальность в применении логистического подхода мотивируется развитием логистических концепций, в связи с совершенствованием в различных сферах технологических процессов. Традиционные функциональные процессы в области логистики интегрируются в единый процесс, объединяя различные виды деятельности: транспортировку, грузопереработку и упаковку, управление запасами, складированием, информационную составляющую, с целью создания потребительной стоимости с наименьшими общими издержками.

Современный этап развития экономики в России показывает необходимость поиска методов и подходов, которые позволяют создавать разнообразные сверх того конкурентные достижения на рынке. Концепция логистики, как управленческий подход, предполагает объединение совокупности взаимосвязанных элементов в один процесс управления материальными и сопровождающими потоками, при этом «задачи функционирования этих единиц в сочетании с внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями», имеет возможность сокращать затраты, повышает эффективность деятельности предприятий и организаций, совершенствует качество предоставления продукции и услуг [1].

Процесс унификации в управлении логистическими процессами выражается в совокупности интересов и действий всех участников процесса в систему поддержки ресурсов, функционирующую в единой информационной среде. Взаимодействие всех участников в логистической системе направлено на удовлетворение потребностей потребителя, обеспечивая осуществление логистических операций и контроль логистической системы (поставок, производства, распределения), чтобы завершить процесс с наименьшими затратами, в приемлемые сроки для каждого потребителя и с предоставлением по максимуму возможных сервисных услуг.

В трудах российских ученых под объединенной логистической деятельностью понимается логистическая система, функционирующая на разных фазах управления, как – «сплошную организационно -завершённую

(структурированную) экономическую систему, состоящую из взаимосвязанных в цельном процессе управления материальных и сопровождающих им потоков компонентов-звеньев, совокупность которых означает, что границы и задачи функционирования объединены внутренними цепями организации бизнеса и (или) внешними цепями».

По словам А.Н. Родникова логистическая система определяется как «адаптивная (самонастраивающаяся или самоорганизующаяся) система с обратной связью, осуществляющая те или иные логистические функции и логистические операции, складывающаяся, как правило, из нескольких подсистем, которая расширила связи с внешней средой».

Управление логистической системой имеет свою отличительную черту, как достижение множественности целей, носящих оперативный характер. В.Г. Ларионов, О.Н. Мельников, Е.С. Шершневы выдвигают шесть оперативных целей, достижение которых изначально определяет эффективность логистических процессов: быстрая реакция, наименьшая неопределенность, наименьший объем запасов, крепость (сплочение) перевозок, качество, обеспечение поддержки жизненного цикла. К. Лайсонс и М. Джиллинг анализируют управление в логистике не как отдельную функцию, а как общую систему.

Равным образом, системный подход рассматривается как упорядоченный и повторяемый процесс принятия решений, принимаемый к аналитическим проблемам любого типа и масштаба.

Следует подчеркнуть, что в западной литературе, наряду с понятием «логистическая система» наибольшее распространение получило понятие «логистическая цепь», в большинстве случаев они рассматриваются как синонимы. В словаре терминов А.Н. Родникова, под логистической цепью трактуется «линейно упорядоченное множество физических и (или) юридических лиц (поставщиков, посредников, перевозчиков), косвенно участвовавших в оказании конкретной партии продукции до потребителя».

Отсюда следует, организация логистической деятельности в результате интегрирования функций логистики показывает определенную логистическую организационную структуру, формирование которой генерируется отраслевой присущностью, стратегией управления.

В ходе реализации деятельности, участники логистических систем урегулируют поставленные задачи различного характера по согласованию операций в цепях поставок, которые охватывают процесс движения товара от закупки до продажи, согласованного продукта или услуги потребителя. Выбирая подобные процедуры деятельности, для всех сопутствующих систем, требует создания стандартов, которые способствуют связанности и координации логистических операций на всех этапах цепи, более активному внедрению новых технологий, и повышению безопасности процессов поставок, при этом готовность участников к сотрудничеству и пониманию своей роли в логистической системе – необходимое условие для эффективного

взаимодействия. Анализ существующих публикаций позволил выделить целый ряд возможных проблем, возникающих в процессе логистического взаимодействия в цепях поставок, и предложить пути их решения (табл.1).

Таблица 3 – Требования к товарам: стандартизация и унификация

Проблемы	Решение
Отсутствие: - единого формата логистических данных	Внедрение: - стандартов управления потребительскими документами (единые требования по документации)
- единых требований к маркировке, наклейкам	- единых требований к упаковке и маркировке
- критериев качества поставок	- ключевых показателей эффективности всех поставщиков
- нормативов определения бракованного товара	- единого документа допуска товаров по логистическим категориям
- форматов паллетирования груза	- единого формата паллетирования груза

Для успешного функционирования логистической системы необходимо проанализировать реально существующие операции и, исходя из изменившихся требований, выявить новые. Затем необходимо проанализировать существующие задачи и деятельность персонала (традиционная работа) и сформулировать новые требования к ним для новых операций (прогрессивная работа). Это позволит оценить возможность адаптации существующей структуры управления к новым бизнес-процессам [2].

Схема процесса стандартизации логистических операций приведена на рисунке 1.



Рисунок 4 - Процесс стандартизации логистических операций

Бизнес-процессы подлежащие описанию и стандартизации являются следующие: планирование перевозки грузов; доставка грузов от поставщиков; складской учет полученного товара; доставка товара мелкооптовым потребителям; контроль за движением товара; контроль за поставками; разгрузка и прием грузов; логистика внутри склада; погрузочно–разгрузочные работы; складирование, хранение грузов; комплектация (комиссионирование) заказов клиентов; отгрузка, транспортировка и экспедиция заказов; сбор и возврат тары (контейнеров); контроль выполнения заказов; информационные услуги.

Стандартизация предполагает разработку и использование стандартов

на технологические операции, включая погрузочно-разгрузочные работы, приемку товаров по количеству и по качеству, оборудование, хранение и многие другие складские операции.

Высокое качество процесса возможно только лишь в том случае, если каждый его участник четко понимает свою роль в нем, а также действия, которые он должен выполнять в данной ситуации. Следовательно, возникает необходимость формализации процессов, четкого описания их алгоритма в специальных документах. Важно, чтобы все документы имели единую структуру, описания должны быть последовательными, легко читаемыми, точными.

Стандартизация технологических процессов на складах позволяет сократить время на обучение сотрудников, помогает решить проблему разделения и кооперации труда.

Основной целью разработки технологических стандартов является повышение качества складских услуг и повышение производительности труда (сокращение времени простоев, времени обработки грузов).

Для работающего склада по стандартизации следует начинать с анализа технологического процесса. Как показывает опыт, простое описание имеющихся процедур и контроль их выполнения дает сокращение времени на выполнение операций от 2 до 5%.

Стандартизация позволяет удерживать в хранилище сетевое планирование складских процессов.

Сетевая модель отображает процесс выполнения комплекса работ, направленного на достижение конечной цели. Конечной целью логистического процесса на складе, рассматриваемого с момента поступления до момента выпуска товара, является погрузка товаров на транспортное средство для доставки его грузополучателю.

Сетевая модель – это графическое изображение процессов, выполнение которых необходимо для достижения одной или нескольких целей, с указанием взаимосвязей между этими процессами. Она может быть в виде сетевого графика, т.е. графика производства определенных работ с указанием сроков их выполнения. В основу графиков берется логическая последовательность складской обработки грузов. Таким образом, сетевая модель устанавливает логическую взаимообусловленность и технологическую взаимосвязь всех складских операций.

Представление логистического процесса на складе в виде сетевой модели позволяет определить структуру процесса, состав технологических участков и подразделений, их функции, трудоемкость выполняемых работ, место выполнения отдельных работ, установить взаимосвязь всех комплексов работ, провести общий анализ логистического процесса, что создает возможность эффективного управления отдельными операциями.

Сетевая модель логистического процесса на складе составляется с терминированной структурой и с использованием вероятностных методов

оценки параметров работ. Проведенные работы оцениваются во времени, выраженные в человеко-часах и рассчитанные либо по нормам выработки, либо по времени.

Поставленные сроки могут быть в исполнении бригадами либо под их руководством членами складских бригад после соответствующего инструктажа по правилам измерения времени. Измерения должны проводиться в разные временные сдвиги и по разным объемам работ. Значение нормы времени выполнения операций принимают среднее арифметическое всех измерений.

Исходное событие в сетевых моделях технологических процессов представляет собой принятие решения о начале комплекса работ. Заключительное событие - конечный результат всего комплекса работ. В качестве исходного события в сетевых графиках складских процессов принимают прибытие автотранспорта с товаром от поставщика, в качестве заключительного - отпуск груженого транспортного средства получателю.

Сетевые графики имеют важную особенность - ясность. Они отражают логическую последовательность работ, а определение их взаимосвязей позволяют руководителям и исполнителям анализировать состав и порядок проведения комплекса работ, оказывая управляющее воздействие на их ход. Графическое изображение сетевой модели существенно упрощает ее составление, расчет, анализ и исследование. Варианты структур технологических процессов приводят к изменениям в затратах труда.

Сетевой график позволяет увидеть каждый этап процесса производства, в том числе определить количество грузов, проходящих данный этап, структуру этапа, уровень разделения труда, следовательно, объем работы и мастерство исполнителей.

Анализ выполнения операций технологических процессов на складах торговли показывает, что характер этих операций примерно одинаков и включает следующие этапы:

- разгрузка транспортных средств;
- приемка товаров по количеству и качеству;
- укладка товаров на хранение;
- хранение товаров;
- отбор товаров;
- упаковка товаров в инвентарную тару;
- комплектование партий поставок;
- погрузка транспорта для доставки товаров клиентам.

Дальнейший путь товаров зависит от нескольких факторов, главными из которых являются: тип и местонахождение грузополучателя, вид и способ выполнения работ, способ отгрузки товаров, вид упаковки товаров [3].

Сетевые модели позволяют значительно повысить эффективность управления операциями технологического процесса за счет:

- сокращения длительности технологических процессов на основе

рационального выбора оптимальных вариантов структур этапов;

- устранения дублирования операций;
- снижения трудоемкости операций;
- устранения непроизводительных операций на основе их согласования и рационализации;
- определения мест сосредоточения ручного труда с целью нахождения путей и способов его сокращения или полного устранения;
- рационального учета активов и своевременного оформления необходимых документов;
- применения поддонов и контейнеров.

Помимо сетевых графиков на складе в соответствии со схемой технологического процесса и в целях четкой эффективной организации работ рекомендуется подготавливать технологические карты, разрабатываемые в целях применения к конкретным условиям склада.

Карты технологического процесса представляют собой документ, регламентирующий цикл операций, выполняемых на конкретном складе.

Технологические карты определяют состав операций и переходов, устанавливают порядок их выполнения, представляют технические условия и требования, а также данные о составе оборудования и приспособлений, необходимых в процессе осуществления предусмотренных картами операций.

В технологической карте процесс переработки грузов на складе представляется разделенным на отдельные этапы погрузочно-разгрузочных работ, контроль и учет специальных работ внутри склада, и на каждом этапе указываются средства выполнения и состав исполнителей тех или иных работ. Технологическая карта позволяет установить ряд существенных показателей, характеризующих организацию работ на складе.

В основе технологического процесса должно быть разделение товаров на группы с специфической особенностью складской обработки. Соответственно для некоторых операций технологического процесса (размещение товаров на хранение, комплектация заказа) целесообразно разработать несколько технологических карт, отражающих специфические особенности складской переработки конкретной группы товаров. Они также применяются к функциям отдельных специалистов или групп (бригад) профессиональных водителей промышленных машин, отборщиков, упаковщиков и других.

Технологические карты, разработанные для всего технологического процесса и для отдельных его этапов, целесообразно использовать вместе с сетевыми графиками. Как сетевой график технологическая карта показывает логику всего складского процесса, не во временном, а в технико-технологическом контексте.

В карте представленное единое описание технологического процесса дополняется подробным описанием отдельных процедур.

Помимо технологических карт рекомендуется ежедневно составлять технологические графики работы склада, которые регулируют выполнение складских операций во времени (в смену, сутки). Например, для эффективного использования подъемно-транспортного оборудования разрабатываются графики, регулирующие работу погрузочно-разгрузочных механизмов в течение рабочей смены.

Для обеспечения бесперебойной работы складов разрабатывают графики прибытия покупателей на склад в определенные дни недели и часы для отборки товаров. Такие графики позволяют спланировать равномерную работу склада в течение рабочей недели [4].

Технологические графики работы экспедиции обеспечивают своевременную доставку грузов потребителям, приемку товаров, полученных в нерабочее время, упорядоченную загрузку транспортных средств и своевременное оформление товарно-транспортных документов.

В качестве средств оптимизации сроков технологических процессов на складах используют также компьютерные системы, диспетчеризацию потоков склада, оперативное планирование, системы радиосвязи, телевидение внутри склада и другие средства офисного оборудования.

Заключение. Таким образом, внедрение стандартов, образуя единое пространство, позволит эффективно управлять логистическими процессами на складе и будет способствовать достижению взаимопонимания между участниками логистической системы.

Использованные источники:

1. Миротин Л.Б., Сергеев В.И. Основы логистики: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Ларионов В.Г. Мельников О.Н. Шершнева Е.С. и др. От тейлоризма до логистики, от логистики до интеллекта (методологические аспекты современной логистики) / под общ. ред. В.Г. Ларионова, О.Н. Мельникова. – М., 2010.
3. Литвинова О.И. Эффективность труда преподавателей высших учебных заведений как фактор роста конкурентоспособности вуза // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Научно-исследовательский институт труда и социального страхования. – Омск, 2012.
4. Иванов, Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – СПб.: Издательство Политехнического университета, 2010. – 659 с.

*Пахомова Ю.В., к.э.н.
доцент
кафедра инженерной экономики
Воронежский Государственный Технический Университет
Россия, г. Воронеж*

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СРЕДЕ

Инновационная деятельность предприятий – это фактор повышения эффективности производства. Предприятию необходимо активизировать инновационную деятельность, внедрять новую технику и наращивать её выпуск в условиях рыночной конкурентоспособности. Рыночная экономика требует чаще обновлять выпускаемую продукцию, повышать её качество, приспособляться к спросу на рынке, одновременно формируя спрос путем разработки новых товаров, налаживания всех стадий производства и продажи.

Внедрение инноваций в производственно-хозяйственную деятельность предприятия всегда сталкивается с сопротивлением. Степень и глубина перемен определяется характером и масштабом нововведения, структурой предприятия, способами ведения хозяйственной деятельности. Возрастание уровня изменений приводит к увеличению сроков его осуществления. Вследствие этого, должна быть произведена оценка предполагаемой широты изменений, особенностей деятельности в управлении данным предприятием, временные и финансовые ограничения для освоения и внедрения новшеств, с учетом выбора наиболее предпочтительных методов внедрения изменений, выявления факторов сопротивления изменениям, наиболее адекватных контрольных показателей и способов контроля реализации намеченных изменений.

Для своевременного установления отклонений процесса внедрения проекта, необходимо производить контроль выполнения плановых показателей. Вследствие чего можно выяснить сферу влияния на выполнение целей и пути дальнейшего развития.

Выбор метода внедрения инновации зависит от:

- минимальных сроков реализации,
- минимальных затрат,
- уровня сопротивления изменению,
- влияние на ход инновационных процессов,
- приемлемости со стороны культурных и структурных преобразований,
- важности намеченной цели.

Внедрение инновации осуществляется с помощью методов:

- адаптивного,
- принудительного,
- кризисного.

Контроль позволяет выделить фазу планирования и внедрения. С помощью оценки отклонений при реализации отдельных частей плана можно

осуществлять прогноз и реализацию намеченных изменений.

На основании прогноза происходит определение перечня товаров, включенных в альтернативные варианты производственной программы, запланированные в соответствии с типом ценовой и рыночной стратегий, обосновать которые позволяют маркетинговые исследования.

Таким образом, двойственная задача линейного программирования может быть решена с помощью метода последовательных приближений, вследствие чего, можно достичь тесной связи ценообразования и маркетинга.

Использованные источники:

1. Пахомова Ю.В. Принципы эффективности функционирования инновационных систем управления на предприятии // Вопросы экономики, организации и управления в хозяйствующих субъектах: межвузовский сборник научных трудов. Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет». Выпуск 9, 2013. - С. 104-106.
2. Пахомова Ю.В. Совершенствование управления развитием регионального рынка услуг сотовой связи // Российский экономический Интернет-журнал. №2. 2007. С.107.
3. Салова Г.Ф. Оценка эффективности инноваций: учеб. пособие / Г.Ф. Салова, Ю.В. Пахомова; ГОУВПО «Воронежский гос. технический ун-т». Воронеж, 2007. 174 с.
4. Пахомова Ю. В. Прогнозирование в менеджменте: модель развития предприятия сотовой связи / Ю. В. Пахомова // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 5. С. 125-129.
5. Пахомова Ю. В., Преображенский Б. Г. Модель прогнозирования для менеджмента развития регионального рынка услуг сотовой связи // Регион, системы, экономика, управление. 2014. №3 (26). С. 162-167.
6. Пахомова Ю.В. Управление развитием предприятия сотовой связи с помощью системы менеджмента / Ю.В. Пахомова // Инновационный Вестник Регион. 2014. № 3. С. 7-10.
7. Пахомова Ю.В. Эффективность управления предприятием услуг сотовой связи на основе методов инновационного менеджмента в условиях рыночной экономики / Ю.В. Пахомова // Инновационный Вестник Регион. 2015. № 2. С. 50-53.
8. Пахомова Ю. В. Роль менеджмента в управлении предприятием сотовой связи / Ю. В. Пахомова // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 3-1. С. 114-119.

*Пивоварова К.А.
магистрант 2 курса
Чаушьян Н.А.
магистрант 2 курса
Подопригора М.Г.
научный руководитель
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

МАРКЕТИНГ РОССИЙСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НКО)

С ростом количества некоммерческих организаций исследование их маркетинговой деятельности является актуальной задачей современной управленческой науки. Обзор научной литературы показывает, что данная сфера нуждается в формировании теоретико-методической базы, которая могла бы стать основой для изучения любой НКО в России.

Ключевые слова: маркетинг некоммерческих организаций, маркетинг, модель маркетинг-микс.

*Pivovarova K.A., Chaushyan N.A., 2 undergraduate course,
Supervisor: Podoprigora M.G.
Southern Federal University
Russia, Taganrog*

MARKETING OF RUSSIAN NON-PROFIT ORGANIZATIONS (NPOS)

Marketing activity of non-profit organizations is an actual problem of modern management science. Review of the scientific literature shows that this area requires the formation of theoretical and methodological framework, which could be the basis for the study of all non-profit organizations in Russia.

Keywords: Marketing of non-profit organizations, marketing, marketing mix model.

Как таковой маркетинговый подход начал разрабатываться и реализовываться в сфере коммерческого обмена. Целью маркетинговой деятельности была максимизация прибыли, которая достигалась путем целенаправленной деятельности в двух основных ключах: 1) изучение потребительских потребностей и ожиданий с последующим изготовлением продуктов, соответствующих им; 2) формирование покупательского спроса на уже продаваемые или производимые продукты.

Со второй половины 20 века технологии маркетинга начинают проникать и в некоммерческую сферу, выделяя первоочередной целью достижение определенного социального эффекта, позитивной реакции общества на деятельность НКО, что было названо «социальным маркетингом». В дальнейшем этим термином стали называть и деятельность НКО по продвижению своих услуг и товаров. В Российской Федерации первыми НКО, использующими маркетинговые инструменты, стали

организации, работающие в условиях конкуренции – это учреждения образования и политические партии. Следом за ними маркетинг проник и в остальные НКО.

Проводимые исследования показывают, что на уровне управления большинства НКО в России (за исключением политических партий и учреждений образования) долгие годы существовало убеждение о ненужности ведения маркетинговых работ. Безусловно, подобная ситуация до сих пор характерна для ряда НКО России. Однако существуют и такие организации, которые активно используют маркетинговые инструменты для формирования позитивного отношения к организации. Очевидно, подобные мероприятия не носят целенаправленного систематического характера – зачастую, они являются результатом интуитивных инициатив руководителей НКО.

Все существующие подходы к определению комплекса маркетинга дают понимание того, какие именно факторы влияют на реакцию целевой аудитории. Однако ни один из современных подходов не объясняет каким именно образом необходимо управлять данными факторами с целью получения необходимого объема продаж (количества предоставленных услуг), какой объем услуг (продаж) сможет продвинуть организация, если будет осуществлять воздействие с определенной интенсивностью. Таким образом, современные маркетинговые концепции являются, в большей степени, описательными.

Как уже было замечено, комплекс маркетинга в деятельности коммерческих фирм и в работе некоммерческих организаций должен основываться на основных и наиболее распространенных концепциях маркетинга. Концепция marketing-mix «4P» включает в себя 4 основные составляющие: Product + Price + Place + Promotion. В разрезе маркетинга некоммерческой организации элементы концепции 5P выглядят следующим образом [1].

«Product» - маркетинг услуг – это маркетинговая политика по формированию ассортимента ряда услуг, их качества, формы их предоставления, нейминга, брендинга, имиджа НКО, предоставляющей услугу и т.д. «Price» - ценовой маркетинг- имеет место быть в деятельности НКО, так как по Гражданскому Кодексу данные виды организаций имеют право извлекать прибыль в процессе своей деятельности. Политика основывается на разработке уровня цен, методов ценового стимулирования сбыта и ценовой конкуренции. «Place» - место и время оказания услуги. Сбытовой маркетинг в данном случае основывается на выборе оптимальных способов предоставления услуг, организации оперативного реагирования на запросы (заявления) граждан. «Promotion» - маркетинг коммуникаций - данный элемент маркетинга основан на формировании системы информирования потенциальных клиентов, создания положительного мнения об организации различными способами.

Концепция «4P» зародилась в 1960 г. благодаря Джерому Маккарти и получила широкое развитие в 80-90-е гг. прошлого века. По настоящее время данная модель является актуальной в вопросах организации маркетинга организации, однако, как показывает практика, она в большей мере ориентирована на осязаемые товары, нежели на неосязаемые услуги. Речь о которых идет, когда мы исследуем НКО.

Именно поэтому позднее появилась концепция «5P», которая связана с выявлением важности такого элемента, как люди (таким образом концепция 4P дополняется еще одним элементом «+ People»).

«People» - маркетинг отношений. Категория «People» может быть использована в маркетинге НКО для обозначения деятельности по управлению базой клиентов, решению вопроса упорядочения и распределения потоков заявителей (посетителей). На примере сферы b2b маркетинг отношений в деятельности НКО способствует налаживанию контактов с партнерами. Данный элемент комплекса маркетинга по праву может встать на первое место по важности в маркетинге НКО [2].

Другим этапом развития исходной модели маркетинга стало возникновение модели «7P». Она представляет собой еще более усовершенствованную концепцию, которая дополняет комплекс маркетинга входящими в нее двумя дополнительными элементами: «Process» – изучение и организация процесса оказания услуг, и «Physical evidence» — физические характеристики. Также существует модель «9P», которая дополняется еще двумя элементами: «public relations» - связи с общественностью, и «personal selling» - личные продажи. В отношении целесообразности рассмотрения данных элементов модели можно заметить то, что два заключительных элемента, включенных в модель «9P», являются составными частями одного из предыдущих - «promotion». Помимо этого, в отношении НКО сложно говорить о понятии «личные продажи». Данный критерий стоит заменить понятием «personal promotion» или «личное продвижение», которое должно характеризовать не работу отдельно взятого продавца, а работу сотрудника НКО по направлению предложения услуг НКО.

Модели, интерпретированные под деятельность некоммерческих организаций, в достаточной степени соответствуют изучаемой сфере деятельности, отражают специфику услуг и могут быть основой формирования комплексной маркетинговой политики НКО.

В настоящее время многие организации активно интерпретируют модель маркетинг-микса исходя из своей специфики. В модели появляются новые «P», которые наиболее соответствуют их задачам. К числу наиболее подходящих к деятельности некоммерческих организаций можно отнести: «Positioning» - позиционирование, позволяющее управлять правильным имиджем и ассоциациями в сознании целевого потребителя; «Purchase» - процесс совершения покупки (получения услуги), который помогает выделить в плане маркетинга программы, предназначенные для управления

процессом получения услуги, построить модель процесса, разработать мероприятия, привлекающие потребителя к бренду на каждом этапе. Правильное осознание процесса получения услуги помогает правильно выстроить коммуникацию бренда – быть в правильном месте с правильным предложением.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. (с изменениями и дополнениями).
2. Котлер Филип, Келлер Кевин Лэйн. Маркетинг менеджмент. Издательство: Питер, 2014 г.

*Пивоварова К.А.
магистрант 2 курса
Чаушьян Н.А.
магистрант 2 курса
Подопригора М.Г.
научный руководитель
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (НКО) В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

На текущий момент в России их официально зарегистрировано свыше 90 тысяч социально ориентированных некоммерческих организаций (НКО). В первую очередь, это связано с желанием населения защищать свои интересы, интересы социально уязвимых ячеек общества и координировать общинные усилия для достижения общих целей. По этой причине, изучение НКО является актуальной задачей современной науки.

Ключевые слова: некоммерческие организации, динамика развития некоммерческих организаций, многофункциональные центры.

*Pivovarova K.A., Chaushyan N.A., 2 undergraduate course,
Supervisor: Podoprigora M.G.
Southern Federal University
Russia , Taganrog*

NON-PROFIT ORGANIZATIONS (NGOs) IN THE CURRENT CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Currently in Russia, they are officially registered over 90 thousand socially oriented non-profit organizations (NPOs). Primarily, this is due to the desire of the population to defend its interests, the interests of vulnerable cells of society and to coordinate community efforts to achieve common goals. For this reason, the study of NGOs is an actual problem of modern science.

Keywords : non-profit organizations , the dynamics of the development of non-profit organizations , multifunctional centers .

С появлением 10 лет назад таких учреждений, как многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ), перечень разновидностей НКО пополнился еще одним важным для каждого гражданина социальным институтом. Чтобы понять сущность и специфику таких центров, необходимо обратиться к понятию «некоммерческая организация» и выявить критерии, по которым такую организацию можно отличить от других, а также определить ее характерные особенности.

Основным нормативно-правовым актом Российской Федерации, разграничивающим понятия «коммерческая» и «некоммерческая» организация, является Гражданский Кодекс (ГК РФ). Согласно нему, эти виды организаций являются юридическим лицом, которое должно быть зарегистрировано в соответствующем порядке. Каждая из этих организаций имеет обособленное имущество, которым отвечает по своим обязательствам, имеет право осуществлять гражданские права, может быть как истцом, так и ответчиком в суде [1].

В ст.50 ГК РФ производится разделение типов юридических лиц по цели деятельности: организации, ставящие перед собой целью извлечение прибыли относятся к коммерческим, а к некоммерческим относятся те, которые не ставят извлечение прибыли в качестве основной цели, а также не занимаются распределением полученной прибыли между своими участниками. Некоммерческая организация может осуществлять деятельность, приносящую доход, только в том случае, если это предусмотрено уставом данного юридического лица и служит достижению целей, ради которых она создана. Подытожив вышесказанное приходим к выводу, что НКО создается с целью оказания услуг в социальной, благотворительной, культурной, образовательной сферах, для защиты прав граждан и юридических лиц, оказания юридической помощи [2].

Если организации, ставящие перед собой социально значимые цели существовали во все времена существования человечества, то само понятие «некоммерческая организация» впервые появилось еще 31 мая 1991 г. в СССР. 30 ноября 1994 г. оно было закреплено Гражданским кодексом Российской Федерации, а 12 января 1996 г. Борисом Ельциным был подписан федеральный закон «О некоммерческих организациях», который в настоящее время регулирует их деятельность в России.

Согласно ред. Федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ, коммерческие организации могут создаваться в следующих видах организационно-правовых форм: Хозяйственное товарищество и общество - корпоративная организация с разделенным уставным капиталом его учредителей, объем правомочий которых складывается пропорционально доли вклада.

Акционерные общества (АО), которые с 1 сентября 2014 в Российской Федерации вправе считаться публичным либо непубличным при внесении

соответствующих сведений в ЕГРЮЛ. Также существует форма общества с ограниченной ответственностью, которое представляет собой хозяйственное общество с разделенным на доли уставным капиталом. Также существуют формы: полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное товарищество), крестьянское (фермерское) хозяйство, хозяйственное партнерство, производственный кооператив (артель), государственное и муниципальное унитарное предприятие.

В 2015 году несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, характеризующуюся существенным замедлением темпов экономического роста, а также снижением деловой активности в России функционировало около 4,5 млн. юридических лиц. Наиболее популярной организационно-правовой формой создания юридического лица является «общество с ограниченной ответственностью» (ООО), которая представлена 80% действующих организаций. Доля некоммерческих организаций (НКО) составляет порядка 14,6%, акционерных обществ - 3,5%.

Некоммерческие организации в России по формам подразделяются на следующие виды: общественные и религиозные организации, общины коренных малочисленных народов, казачьи общества, фонды, государственные корпорации, государственные компании, некоммерческие партнерства, частные учреждения, бюджетные учреждения, автономные некоммерческие организации, ассоциации (союзы) [1,2].



Рис. 1. Количество коммерческих и некоммерческих организаций в РФ (по состоянию на 1 января каждого года)

В большей степени рост общего количества НКО обеспечивается за счет автономных НКО, которые развиваются наиболее стремительными темпами. При этом наблюдается замедленный рост, а затем и спад числа учреждений, что обуславливается реализацией административной реформы. Активный рост числа НКО в Российской Федерации наблюдается последние 4 года. Осенью прошлого года на заседании Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека Владимир Путин заявил, что с

каждым годом доля сопричастных в общественных инициативах россиян, участвующих в благотворительных, социально значимых проектах, все больше и больше возрастает. При этом НКО России обеспечивают занятость для более чем 600 тыс. человек. Скачкообразный рост и последующий спад количества коммерческих организаций обуславливается экономическими колебаниями на товарных, денежных и иных видах рынков. Таким образом, роль социально ориентированных учреждений в Российской Федерации с каждым годом все больше возрастает, что требует не только внимания к ним с позиции законодателей, но и с позиции научного сообщества, способного сформировать оптимальную систему управления и маркетинговой политики НКО.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. (с изменениями и дополнениями).
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 09.03.2016) «О некоммерческих организациях».

*Рамиева Л.В.
магистрант 2 курса
факультет «Менеджмент»
Жданов А.Ю., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
кафедра «Корпоративное управление»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

**РИСКИ В УСЛОВИЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ ПУТЕМ
СЛИЯНИЯ (ПОГЛОЩЕНИЯ)**

Аннотация: В настоящей статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с влиянием рисков на процесс реорганизации компании путем слияния (поглощения). Проведен анализ проявления стратегических, предпринимательских, финансовых, инвестиционных, налоговых, коммуникативных, кадровых рисков на различных этапах сделки M&A и предложены способы управления ими, что может значительно повлиять на эффективность проведения сделок по слиянию (поглощению).

Ключевые слова: слияние, поглощение, реорганизация компаний, управление рисками.

*Ramieva L.V.
master student
the second year, the Faculty of Management
Scientific adviser:
Zhdanov A.Yu., doctor of Economics, Professor
Professor of the department "Corporate governance"*

Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow
**THE RISKS UNDER THE COMPANY REORGANIZATION BY
MERGER (ACQUISITION)**

Abstract: This article reviews the topical issues related to the risks impact during the company reorganization by merger (acquisition). The author described the manifestations of the strategic, entrepreneurial, financial, investment, taxation, communication, personnel risks at different stages of M&A and offered ways to manage them, which can significantly affect the efficiency of the merger (acquisition).

Key words: merge, acquisition, company reorganization, M&A, risk management.

Слияния и поглощения существенно влияют на развитие компаний и экономику страны в целом. Однако, по мнению многих экспертов, огромное количество таких сделок не приносят ожидаемых результатов из-за недостаточного планирования процесса реорганизации и возникновения непредвиденных рисков. Таким образом, управление рисками является одним из важных составляющих процесса сделок по слияниям и поглощениям. Следовательно, от качества планирования реорганизации компании и анализа рисков, возникающих на каждом этапе сделки М&А, зависит эффективность интеграции участников сделки.

Выделяют три этапа реорганизации компании путем слияния и поглощения, реализация которых является самостоятельным рискогенным процессом (рис. 1).⁶⁴

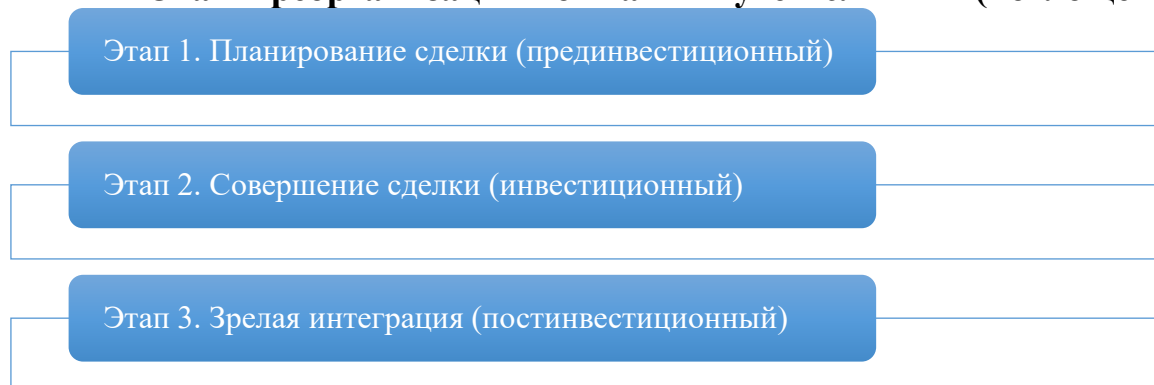
На первом этапе планирования сделки М&А могут возникнуть риски внешней среды, стратегические риски, инвестиционные, кадровые, предпринимательские, финансовые и коммуникативные. Риски внешней среды сопряжены с состоянием экономики страны или отрасли в целом, финансовым кризисом, ростом темпов инфляции, изменением законодательства и с риском изменений технологий в отрасли. Стратегический риск может возникнуть при неверном выборе стратегии развития компании, объекта сделки, недооценки несовместимости брендов участников сделки. В предвестивационном этапе сделки М&А возможна переоценка инвестиционного потенциала инициатора сделки, будущего приращения размеров доступного привлеченного капитала, будущей экономии затрат интегрированного бизнеса на обслуживание привлеченного капитала или недооценка дополнительных инвестиций, последствия которых

⁶⁴ Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – Ч. 3. – С. 142.

можно отнести к группе инвестиционных рисков.⁶⁵

Рисунок 1

Этапы реорганизации компании путем слияния (поглощения)



В ходе формирования группы специалистов для планирования сделки M&A и ее реализации может возникнуть кадровый риск переоценки квалификации и профессиональных способностей менеджеров, назначенных в качестве управляющих данной сделкой. Также велика вероятность возникновения предпринимательского риска переоценки потенциальных выгод от поглощения, преследуемых компанией-приобретателем. Финансовые риски сопряжены с неверной предварительной оценкой издержек процесса поглощения и будущего синергетического эффекта, с неверной оценкой цены приобретаемой компании и переоценкой размера премии, выплачиваемой при поглощении. На этапе планирования сделки также могут возникнуть коммуникативные риски недооценки сложности построения эффективной системы корпоративного управления в реорганизованной компании и возникновения конфликтов между акционерами.

Второй этап сделки M&A наиболее рисковый, на котором могут возникнуть не только все вышеперечисленные группы рисков, но и налоговые и информационные. К последним относят риск обнаружения технологической несовместимости или сложной совместимости информационных систем объединяющихся компаний и риск негативного влияния на результат сделки асимметрии информации. Налоговые риски связаны с возможным выявлением у приобретаемой компании фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения налоговых обязательств, а также с разрывом взаимоотношений с контрагентами вследствие невыгодного для последних лишения поглощенной компании освобождения от НДС и результирующего роста цены ее продукции.

На этапе совершения сделки могут возникнуть проблемы недостижения

⁶⁵ Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – Ч. 3. – С. 142.

положительного эффекта от совершения сделки как следствие влияния периода спада в экономике или отрасли, финансового кризиса, дестабилизации на рынке ценных бумаг вследствие роста инфляции, возникновении технологических изменений в отрасли, которые могут сделать какое-либо звено интегрированного бизнеса ненужным или неэффективным, неблагоприятных изменений в законодательстве, способных скорректировать цели и правовые условия развития бизнеса корпорации, а также ведущих к ухудшению условий и результатов сделки и условий функционирования интегрированного бизнеса. Предпринимательские риски на данном этапе связаны с неэффективным осуществлением процесса объединения компаний после совершения сделки, недостижением целей интеграции вследствие зависимости бизнеса приобретаемой компании от нескольких крупных клиентов, которые могут неоднозначно реагировать на факт совершения сделки М&А.⁶⁶ Финансовые риски могут проявляться по поводу падения рынка корпоративных облигаций до их продажи при заемном финансировании сделки по слиянию и поглощению за счет банковского кредита, полностью или частично рефинансируемого за счет выпуска покупателем облигаций. Кроме того, может возникнуть ситуация, связанная со снижением рыночных цен акций участников сделки после объединения, обусловленным либо реакцией рынка на сделку, либо общим падением рынка. Может возникнуть необходимость досрочно погасить долг компании-цели по требованию кредиторов, а также возможно обнаружение у компании-цели обязательств, не отраженных в ее отчетности. Возможный коммуникативный риск роста затрат на интеграцию в результате недооценки несовместимости или плохой совместимости корпоративных культур объединяющихся компаний также может повлиять на успешность сделки М&А. Более того, этап сопряжен с кадровыми рисками потери ключевых сотрудников приобретаемой компании, невозможности установить эффективный контакт с менеджментами целевой компании, снижения производительности труда работников приобретенной компании вследствие негативного восприятия перемен.

На этапе зрелой интеграции возможны предпринимательский риск, связанный с невыполнением бизнес плана целевой компанией после интеграции и возникновением отрицательного эффекта от масштаба, и стратегический риск появления прямых конкурентов в лице прежних собственников или менеджмента.

Представляется целесообразным отметить, что преобладающее число рисков характерно для этапа совершения сделки и интеграции приобретенных активов в структуру корпорации. В этой связи актуально качественно

⁶⁶ Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – Ч. 3. – С. 144.

подходить к процессу управления рисками. Рекомендуется проводить анализ воздействия макроэкономических факторов с учетом временного интервала. Для России предпочтительны краткосрочные интервалы из-за нестабильности политической, экономической и социальной ситуации. Поэтому при выборе объекта слияния или поглощения возникает необходимость учитывать фактор неопределенности, поскольку резко меняющаяся конъюнктура российского рынка может привести к падению доходов и росту затрат на данную сделку.⁶⁷

Таким образом, основным фактором, препятствующим эффективной реорганизации компании путем слияния и поглощения и достижение синергетического эффекта, является недостаточность анализа рисков, возможность возникновения которых присуща всем этапам сделки M&A. Показано, что преобладающее число рисков характерно для этапа совершения сделки и интеграции активов в структуру компании. Следовательно, необходимо качественно подходить к процессу планирования реорганизации компании и признать управление рисками одним из важных составляющих процесса сделок по слияниям и поглощениям.

Использованные источники:

1. Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах): учебное пособие / М.А. Эскиндаров, И.Ю. Беляева, А.Ю. Жданов, М.М. Пухова. – М.: КНОРУС, 2013. – 232 с. – (Бакалавриат).
2. Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – Ч. 3. – С. 141-145.
3. Чувелева Е.А. Влияние стратегических и предпринимательских рисков на перспективы достижения синергетического эффекта на этапе зрелой интеграции // Модернизация современного общества: инновации, управление, совершенствование: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные закономерности и тенденции: материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – Ч. 3. – С. 112-116.

⁶⁷ Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах): учебное пособие / М.А. Эскиндаров, И.Ю. Беляева, А.Ю. Жданов, М.М. Пухова. – М.: КНОРУС, 2013. – С.186.

*Савелова Е.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра управления качеством
экономический факультет
Ларькин С.А.
студент 4 курса
экономический факультет
направление подготовки «Управление качеством»
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования Национальный
исследовательский Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева
Российская Федерация, г. Саранск*

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА

Результативность бизнес-процессов является важной характеристикой, отражающей результаты и возможности бизнес-процессов. Чтобы эффективно управлять бизнес-процессами, необходимо проводить оценку их состояния, так как любые изменения в условиях или результатах деятельности бизнес-процессов, связанные с той или иной альтернативой управленческого решения, можно определить только тогда, когда существуют соответствующие критерии и методики измерения.

На основе мониторинга и анализа результативности бизнес-процессов разрабатываются мероприятия по их совершенствованию с использованием соответствующих механизмов и инструментов.

Одним из основных инструментов совершенствования деятельности организации в области качества, является измерение результативности действующей системы менеджмента качества (СМК) в целом. Однако методы определения результативности СМК в стандартах ИСО серии 9001 не регламентируются, поэтому каждое предприятия сталкивается с проблемой самостоятельного выбора механизма определения результативности СМК и бизнес-процессов.

Понятие «результативность» – одно из базовых понятий в управлении бизнес-процессами, в широком смысле определяется как способность достигать поставленных целей. В данное понятие дополнительно вкладывается умение ставить «правильные» цели, понимая под ними те, что направлены на длительное устойчивое функционирование организации, что предполагает сбалансированное удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон.

Объектами, в отношении которых используется понятие «результативность», могут выступать как деятельность предприятия в целом, включая систему управления, так и какая-то ее часть, которая может быть выделена как подсистема, отдельный процесс или деятельность

подразделения вплоть до отдельного сотрудника.

В стандарте ИСО 9000:2008 дано следующее определение результативности. Результативность – степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов. В соответствии с этим оценка результативности процессов СМК предполагает определение плановых, фактических значений по каждому критерию и значимости (коэффициента весомости) каждого критерия для процесса. Руководителем подразделения для каждого критерия в начале отчетного периода устанавливаются плановые значения. Фактические значения определяются в конце периода по результатам внутренних аудитов, мониторинга процессов, информации об удовлетворенности заинтересованных сторон. Значимость критериев устанавливается руководителем подразделения и представителем руководства по качеству.

Исходя из собранных данных, руководители подразделений рассчитывают результативность соответствующих процессов СМК по следующей формуле: $R_{пр} = \sum A_n * V_n$ (1),

где A_n - n-й показатель, характеризующий выполнение процесса по определенному критерию; V_n – весовой коэффициент критерия; n- число критериев.

Показатель A_n определяется по формуле: $A_n = X_n / Y_n * 100\%$ (2),

где X_n – фактическое значение критерия; Y_n – плановое значение критерия. В случае превышения фактического значения по выполнению процесса по критерию плановое значение считается достигнутым.

Выполнение процесса по критерию, плановое значение которого равняется 0, рассчитывается по формуле: $A_n = (1 - 0,1 * X_n) * 100\%$ (3).

Из данных формул расчета можно сделать вывод что, результативность СМК – это показатель, который отражает, в какой степени реализовывается запланированная деятельность, и достигаются ли запланированные результаты. Соответственно, при применении методики оценки результативности СМК, максимальный показатель составляет 100%. Если данный показатель, используя методику, превышен, то это значит, что запланированная деятельность организации была подобрана неверно. То есть, нужно спланировать деятельность предприятия так, чтобы не было превышения запланированного результата по факту реальных достижений. Несомненно, результативность процессов СМК является одним из показателей деятельности компании в целом.

Помимо показателей, характеризующих результативность процессов с точки зрения СМК, ещё выделяют результативность с точки зрения оперативного управления применительно к техническим составляющим производственного процесса, которую характеризуют следующие показатели:

1. Точность процесса – характеризуется величиной отклонения параметров продукции на выходе процесса от номинальных значений,

установленных в документации (спецификации); для процесса документооборота, например, точность процесса может характеризоваться числом ошибок и несоответствий в разработанных документах;

2. Возможности процесса (показатель стабильности) – характеризуются величиной разброса параметров продукции на выходе процесса в границах поля допуска, установленного в документации (спецификации);

3. Надежность процесса – характеризуется частотой сбоев процесса, приводящих к изменению характеристик продукции, или временем работы процесса без сбоев, ошибок, отклонений;

4. Производительность процесса – может измеряться временем выполнения запроса потребителя процесса (время обслуживания);

5. Гармоничность процесса – характеризуется параметрами очередей продуктов на входе и выходе процесса; в качестве таких параметров очередей можно использовать среднюю и максимальную длину очереди, среднее и максимальное время пребывания продукта в очереди;

6. Управляемость процесса – характеризуется величиной реакции процесса на управляющее воздействие;

7. Безопасность процесса – характеризуется частотой сбоев процесса, повлекших за собой причинение вреда здоровью работников;

8. Эргономичность процесса – характеризуется средним временем утомляемости работников при выполнении процесса;

9. Экологичность процесса – характеризуется частотой сбоев процесса, повлекших за собой причинение вреда окружающей среде.

Итак, в условиях внедренного процессного подхода важно оценивать результативность отдельных бизнес-процессов для принятия управленческих решений на основе фактов. Для этого на этапе выделения и описания процессов в компании любой сферы экономики целесообразно определить показатели процессов и на постоянной основе осуществлять их мониторинг. Как правило, выбираются наиболее важные применительно к рассматриваемому предприятию и технологиям производства продукции. А так же провести ряд совершенствований применительно к данным показателям, которые помогут добиться повышения результативности производственных процессов.

Таким образом, для организации любой сферы экономики целесообразно производить мониторинг результативности процессов и на этой основе принимать управленческие решения, касающиеся СМК и предприятия в целом. Для этого используется расчетный метод, который охватывает не только значение показателя (в соотношении фактический результат к запланированному), но и его весовой коэффициент. Помимо показателей, характеризующих результативность процессов с точки зрения СМК, рассмотрены показатели с точки зрения оперативного управления применительно к техническим составляющим производственного процесса.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2008. Национальный стандарт РФ. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – Введ. 2008-12-18. – М.: Стандартинформ, 2009. – 31 с.

Серолян Я.Г.

студент

экономический факультет

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРИКЛАДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА КОРПОРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматривается проблема выбора метода оценки инвестиционного проекта, учитывающего высокорисковость и динамизм внешней среды. Проведен анализ опционного подхода как эффективного метода оценки инвестиционных решений корпорации. На основе результатов проведенного исследования сделан вывод, что оптимальным методом оценки инвестиционных решений организации на практике является эффективное сочетание метода NPV и метода реальных опционов.

Ключевые слова: инвестирование, риск, финансовый анализ, актив, реальный опцион.

APPLIED MEANING OF ASSESSMENT MODELS OPTION FOR FINANCIAL ANALYSIS CORPORATION

Annotation: the article considers the problem of choosing an investment project evaluation method, taking into account the high risk and dynamism of the external environment. The optional approach as an effective method for evaluating corporation's investment decisions was discussed. Based on the results of the study concluded that the effective combination of NPV method and real options method is the optimal method of assessing the investment decision-making organization in practice.

Key words: investment, risk, the financial analysis, asset, real option.

Инвестиционная деятельность является неотъемлемой частью любой динамично развивающейся организации, менеджмент которой направлен на рентабельность ее функционирования в долгосрочной перспективе.

Однако инвестирование связано с фактором риска - инвестиции в инновационные проекты обычно характеризуются значительной степенью неопределенности, необратимости и потенциалом с точки зрения управленческого вмешательства. Это затрудняет применение традиционных методов оценки эффективности инвестиционных проектов.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев.

Отсюда следует, что проблема выбора метода оценки инвестиционного проекта, учитывающего высокорисковость и динамизм внешней среды, особенно актуальна в нынешних экономических условиях ввиду того, что не все факторы в рамках классического подхода принимаются во внимание.

Согласно одной из концепций теории организации, компанию можно рассматривать как совокупность инвестиционных проектов. Проекты рассматриваются в качестве конкурентных возможностей, которые фирма должна распознать, оценить, а также вложить необходимые ресурсы, как привлеченные, так и имеющиеся внутри фирмы, с целью успеха на рынке.

В рамках такого подхода основная задача руководства фирмы сводится к управлению инновационным процессом, который создает такие возможности (инвестиционные проекты) для фирмы.

Потенциальная длительность и сложность самого инновационного процесса, а также значительная интенсивность с точки зрения потребляемых организационных ресурсов, делают проблему управления инновациями в общем, а также проблему оценки эффективности инновационных проектов в частности особенно затруднительной.

В настоящее время метод дисконтирования денежных потоков проекта (DCF) и оценка чистой приведенной стоимости (NPV) являются наиболее популярными методами среди менеджеров большинства корпораций.

Несмотря на уже проверенную временем эффективность и относительную простоту метода дисконтирования денежных потоков, применение его может привести к ошибкам в расчетах из-за статичности и «консервативности» рассматриваемых инвестиционных ситуаций. В этом случае задача обоснования целесообразности инвестиционного или финансового решения может быть усложнена тем, что в ситуации макроэкономической нестабильности и волатильности на рынках капитала сложно достоверно оценить ставку дисконтирования.

Также проблемной зоной для применения классических инструментов анализа является посткризисный рынок акций/долей в компаниях с острыми финансовыми и операционными проблемами. В этом случае при анализе целесообразности сделки трудность представляет то, что построение разумных финансовых прогнозов в большинстве случаев представляет сложность ввиду туманности перспектив развития компании-цели, использование в качестве допустимой цены балансовой стоимости капитала затруднено ее отрицательной величиной и недопустимостью подобного подхода для компаний многих отраслей.

Таким образом, недостатками традиционных методов оценки эффективности проектов являются: статичность, требование детерминированности и определенности входных данных, рассмотрение риска только в качестве неблагоприятного фактора.

Рассмотрим опционную теорию, которая является одной из перспективных методологий учета фундаментальных особенностей

инноваций.

Использование теории реальных опционов сочетает в себе возможности для адаптации и совершенствования существующих в современной практике финансового анализа методов оценки и анализа инвестиционных проектов.

Метод расчета чистой приведенной стоимости (NPV) и метод реальных опционов являются взаимодополняющими: метод анализа NPV - жесткий количественный инструмент оценки привлекательности проекта, а метод реальных опционов предоставляет оценку того, как действия управленцев могут изменять результаты проекта.

Ввиду того, что метод реальных опционов применим в условиях высокой степени неопределенности результатов проекта, возможности принимать гибкие решения при появлении новой информации по проекту, отрицательном значении NPV проекта в наибольшей степени, он используется в проектах по геологической разработке природных ресурсов, start-up проектах и проектах с элементами start-up.

Понятие «реальный опцион» было впервые введено в 1977 г. в работе С. Майерса применительно к финансовой политике компании, использующей левэридж. Автор рассматривает фирму как комбинацию двух типов активов: реальных активов, рыночная ценность которых не зависит от инвестиционной стратегии компании, и реальных опционов, т.е. возможности приобретения реальных активов при благоприятных условиях.

Анализ литературы, посвященной реальным опционам, позволяет сделать вывод, что реальный опцион справедливо рассматривать как реальный актив, позволяющий осуществлять прогнозирование стоимости инновационного проекта с учетом его стратегической ценности для организации. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов основана на том, что любая инвестиционная возможность для компании может быть рассмотрена как опцион – контракт, дающий право на покупку (call-option) или продажу (put-option) товара или финансового актива по заранее установленной цене в течение определенного, заранее установленного отрезка времени.

Рассмотрим преимущества метода реальных опционов для организации. Сравнительный анализ данного метода и метода дисконтированных денежных потоков приведен в таблице:

Критерий выбора метода анализа	Метод реальных опционов	Метод дисконтированных денежных потоков
1. Гибкость в принятии решений	Можно учесть возможность гибкого реагирования на изменяющиеся внешние условия. То есть, реальные опционы дают возможность изменять и принимать оптимальные решения в будущем в соответствии с поступающей	Разрабатывается один или несколько сценариев развития событий, но в итоге применяется усредненный вариант, показывающий решение

	информацией.	неопределенности	в
2. Обоснованность стратегических решений	Ориентация на пошаговую реализацию дополнительных инвестиций с целью сохранения позиций на рынке	соответствии заложенными предпосылками.	с
3. Комплексность в оценке инвестиционных проектов	Учитывает следующие факторы: период, в течение которого сохраняется инвестиционная возможность; неопределенность будущих поступлений; текущая стоимость будущего поступления и расходования денежных средств; стоимость, теряемая во время срока действия инвестиционной возможности.	Учитывает только поступление и расход денежных средств	расход

Оценка стратегических решений с помощью метода реальных опционов заключается в том, что прирост ценности компании складывается из ценности осуществляемых инвестиционных проектов (NPV) и текущей стоимости реального опциона, создаваемого стратегическим решением (Present Value of the Real Option, PVRO).

$\Delta V = NPV + PVRO$ при соблюдении условия, что $S > K$, где S – текущая стоимость базового актива (денежных потоков, возникающих в случае реализации стратегического решения); K – цена исполнения опциона (первоначальные инвестиции в реализацию стратегического решения) [5].

Для оценки стоимости реальных опционов используют 2 основных метода:

1. Модель Блэка-Шоулза.
2. Биномиальная модель.

Для расчета стоимости реального опциона типа Call с использованием первой модели используются следующие параметры:

Фактор	Параметр
Текущая стоимость опциона call в момент времени t до истечения срока опциона	$C(S, t)$
Текущая цена базисной акции	S

Вероятность того, что отклонение будет меньше в условиях СНР	$N(x)$
Цена исполнения опциона	E
Безрисковая процентная ставка	r
Время до истечения срока опциона (период опциона)	$T-t$
Волатильность базисной акции (квадратный корень из дисперсии)	σ

$$C(S, t) = SN(d_1) - Ee^{-r(T-t)}N(d_2)$$

$$d_1 = \frac{\ln \frac{S}{E} + \left(r + \frac{\sigma^2}{2} \right) (T-t)}{\sigma \sqrt{T-t}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \sqrt{T-t}$$

Модель Блэка-Шоулза справедливо рассматривать как близкую альтернативу биномиального метода с очень большим количеством дат (промежуточных узлов).

Можно сделать вывод о том, что цена реального опциона выше в тех случаях, когда: ниже затраты на осуществление проекта, выше приведенная стоимость денежных потоков, больше риск и больше времени до истечения срока реализации опциона.

Так как цена реального опциона тем выше, чем выше приведенная стоимость ожидаемых денежных потоков, то компании следует сконцентрироваться на увеличении доходов, нежели сокращении расходов в целях повышения инвестиционной привлекательности проекта.

Размер дисперсии может быть определен путем формирования нескольких вариантов денежных потоков.

Таким образом, модель Блэка-Шоулза можно представить следующим образом:

Инвестиции	Переменная	Опцион call
Текущая стоимость проекта	S	Курс акций (актива)
Расходы, необходимые для реализации проекта	E	Цена исполнения
Период времени, на который может быть отложено решение о разработке	T	Время до погашения опциона
Временная (безрисковая) стоимость денег	R_f	Безрисковая ставка

Риск проекта	σ^2	Вариация исполнения
--------------	------------	---------------------

При использовании данной модели трудность представляет то, что в расчетах есть множество факторов, которые носят оценочный характер.

В основе биномиального подхода лежит модель ценообразования опционов с дискретным временем. Техника построения данной модели является трудоемкой, но способна давать более точные результаты, если известно несколько источников неопределенности, а также большое количество дат принятия решения.

Такой подход допускает, что инвестор нейтрально относится к риску и в одном интервале времени могут быть только два варианта развития событий.

Большинство авторов приходят к тому, что использование биномиальной модели более предпочтительно, чем подход Блэка-Шоулза ввиду следующих причин [2]:

1. Оценка изменчивости стратегических решений представляет сложную задачу, хотя для корректного применения модели Блэка-Шоулза необходимо иметь представление об изменчивости цены базового актива (NPV проекта);

2. Модель Блэка-Шоулза основана на том, что купить или продать опцион будет возможным в любой момент времени, что характерно для фондового рынка. В случае реальных инвестиций такое предложение не отражает действительность.

То есть, биномиальная модель позволяет не измерять волатильность цены базового актива, так как предполагает построение деревьев сценариев, учитывающих риски. В качестве ставки дисконтирования в данном случае используется безрисковая ставка.

Справедливо отметить, что внедрение в финансовый анализ элементов теории реальных опционов характеризуется использованием сложного математического аппарата. Как отмечает А. Н. Козырев, «концепция реальных опционов, находящаяся на стыке экономики, математики и права, имеет огромный потенциал. Таким образом, оптимальным методом оценки инвестиционных решений организации на практике является эффективное сочетание метода NPV и метода реальных опционов.

Использованные источники:

1. Рогова Е.М. Оценка стратегических решений менеджмента с использованием реальных опционов/ Е.М. Рогова// Управление корпоративными финансами. – 2012. - С. 86-95.
2. Царенко В.А. Использование реальных опционов как инструмент оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях неопределенности и управленческой гибкости / В.А. Царенко// Экономика. – 2014. - №7.- С. 87-91.
3. Каячев Г.Ф., Пекшева В.С. Стратегическое управление фирмой: эволюция подходов и роль реальных опционов в современном менеджменте/ Каячев

Г.Ф., Пекшева В.С.// Экономика. 2010. – №1. – С.29-37.

4. Салихов М.Р. Использование методологии реальных опционов для оценки эффективности инвестиций в инновационные проекты/ Салихов М.Р.// Право, менеджмент, маркетинг. 2007. - №7. – С. 97-100.

5. Просолупова К.С. Реальные опционы: аналитическая химера или ключ к реальным сделкам?/ К.С. Просолупова// УДК. – 2011.- С. 128-138.

6. Омеляненко А.Р. Реальные опционы при принятии инвестиционных решений/ А.Р. Омеляненко// Актуальные вопросы экономики.

7. Ферзалиева А.О. Оценка эффективности инновационных проектов на основе использования реальных опционов.

Скуря Н.Г.

студент 4 курса

факультет экономики и менеджмента

Жилина Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономики и управления на предприятии

торговли и общественного питания»

Уфимский институт (филиал)

ФГБОУ ВО РЭУ им. Г. В. Плеханова

Россия, г. Уфа

ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА НА ГРУППЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье изучается термин «лидерство», приводятся примеры различных типологий и функций лидерства.

Ключевые слова: лидер, руководитель, формальное и неформальное лидерство, деловое лидерство, эмоциональное лидерство и ситуативное лидерство.

Любая организация является определенного рода системой со своими законами, правилами, нормами, функциями и, конечно же, теми, кто всем этим управляет.

Лидер (от англ. leader — ведущий, первый, идущий впереди) — лицо в какой-либо группе (организации), пользующееся большим, признанным авторитетом, обладающее влиянием, которое проявляется как управляющие действия. Это член одного коллектива людей, которые переложили определенную ответственность и обязательства на одного ведущего человека, который должен будет в определенных важных и ответственных ситуациях принимать соответствующие решения. Этот человек является авторитетом и имеет определённые черты характера, при помощи которых выстраивает взаимоотношения как внутри группы, так и вне ее, с другими членами организации[1].

Такие понятия как руководство и лидерство отличаются друг от друга.

Руководящий человек формально управляет организацией, то есть имеет определенный документ удостоверяющий его право на руководство людьми, а они в свою очередь в не зависимости от желания должны подчиняться ему. Лидер же выбирается самой группой и в основном всегда стихийно.

Таким образом, можно выделить два типа лидерства: формальное и неформальное. Первый вариант говорит о том, что представителя определенной группы либо назначили по официальному приказу и желанию высшего руководства, либо его избрал коллектив организации, после чего он назначается руководителем официально. Второй вариант лидерства говорит о том, что человек, имея определенные деловые, лидерские и естественные качества и черты характера может обрести признание в коллективе и быть в нем лидером без определенного официального документа и оглашения.

Руководители в своей работе часто используют такие методы управления как сила и принуждение, лидер же действует при помощи побуждения и воодушевления. Члены группы могут даже не замечать воздействия, которое оказывает на них лидер, в силу того, что проявление его власти является косвенным и не таким явным.

В не зависимости от того, каким может быть лидер в организации, в любом случае у него есть определенные функции, с помощью которых он и приобрел авторитет и доверие сотрудников организации.

Конструктивная функция - выражение интересов общества в конкретной программе. Эта функция является условием лидерского успеха, так как лидеру необходимо в определенные моменты времени выражать мнение большинства членов группы перед руководством или внутри коллектива для обозначения определенных позиций и решений. Но эти решения, позиции и требования не должны ущемлять другие сложившиеся в этой же организации коллективы и отдельные лица.

Организационная функция - включает создание кадров и системы управления, сплочение сторонников, планирование политических процессов и действий, практических аспектов политической работы. Лидеру необходимо создать вокруг себя единую систему. Сформировать аппарат управления, распределить функции и обязанности на членов группы, создать условия для формирования определенного круга помощников-руководителей, которые будут так же выполнять определенные функции и задачи. В свою очередь лидер будет контролировать все эти процессы, и помогать всем членам группы приходиться к компромиссному решению.

Координационная функция - согласование действий институтов власти, учреждений, направлений их деятельности. Лидер должен контролировать и формировать такие решения группы, которые бы не противоречили общественным ценностям и норма.

Интегративная функция - сплочение единомышленников, окружения, общества вокруг программы лидера[3].

На данный момент времени существует огромное количество типологий

лидерства, в силу того, что лидер обладает множеством функций, способов и методов управления людьми. И каждый автор привносит свое отношение к этому термину и его типологии. Самая распространенная и базовая классификация выделяет три типа лидерства:

1. Деловое лидерство. Оно возникает в основном в производственном процессе, и его главные отличия это: опыт лидера, его умения и навыки и сложившаяся компетентность. Такой лидер с легкостью решит поставленные перед ним производственные задачи и сможет объяснить группе, в силу своего авторитета, как именно нужно осуществлять поставленный процесс. Так как производственная сфера это фундамент любой организации, то деловой лидер оказывает достаточно сильное влияние эффективность руководства.

2. Эмоциональное лидерство. Такой тип лидерства возникает в основном в социально-психологических группах. Взаимоотношения в таких коллективах выстраиваются лидером на основе доверия, человеческих симпатий, уверенности в защите, психологическом и эмоциональном комфорте. Лидер этого типа в совершенстве владеет навыками общения между людьми и делает это общение притягательным и приятным.

3. Ситуативное лидерство. Оно может включать в себя как деловую, так и эмоциональную составляющую. Оно возникает в определенной ситуации: смена руководства, новые правила поведения, дополнительные задачи и цели. И главной особенностью этого типа лидерства является его временный характер.

В зависимости от преобладающих функций выделяют следующие типы лидеров:

1. Лидер-организатор. Лидер, который активно участвует во всех сложившихся процессах, он уверен в себе и в принимаемых им решениях, активно мотивирует людей, умеет убеждать, в силу чего ему доверяют и очень ценят.

2. Лидер-творец. Этот лидер умеет создавать вокруг себя творческую и интересную атмосферу. Он привносит как в коллектив, так и в определенные задачи нечто новое и интересное, и для него не существует нерешаемых задач. Может привлечь даже к самому неинтересному и сложному делу весь коллектив сотрудников.

3. Лидер-борец. Волевой, уверенный в себе человек. Он смело решает все возникающие вопросы, не боится высказывать свое мнение и продвигать его, борется с трудностями смело и до конца, отстаивает то, во что верит, и не склонен к уступкам. Но отрицательным в этом типе лидерства является то, что в силу своей несдержанной эмоциональности иногда допускаются некие упущенные моменты, которые могут потом негативно сказаться на коллективе.

4. Лидер-дипломат. Лидер, который в курсе всех сплетен и дел в коллективе, знает на кого можно оказать какое влияние и как подействовать,

знает все мелкие детали обсуждаемого вопроса и всю ситуацию в целом, свои планы не любит афишировать и поэтому активно предоставляет возможность высказываться другим.

5. Лидер-утешитель. Это вежливый, добродушный, открытый человек. Лидер такого типа способен сопереживать, поддерживать и выслушивать любого кто попросит его помощи[2].

Как коллектив является в зависимости от лидера, так и лидер зависим от коллектива. Коллектив всегда требует соответствия лидера определенным качествам и способностям и так же ждут от него помощи в принятии решений и оглашении их руководству и другим группам. Если лидер будет соответствовать всем этим требованиям, то его будут уважать, с ним будут считаться и верить в него.

Каждый коллектив, в не зависимости от вида деятельности имеет своего лидера. Это очень важный человек в организации, и руководству всегда стоит обращать на него внимание и считаться с его предложениями и просьбами, так как он высказывает мнение большинства групп сотрудников. Лидеры, несомненно, оказывают определенное морально – психологическое влияние на коллектив и оно может быть как положительным, так и отрицательным, и при этом могут возникнуть конфликтные ситуации и недопонимание. Руководителям и коллективу организации следует прислушиваться к положительным лидерам и отказываться от отрицательных.

Использованные источники:

1. Энциклопедия менеджмента. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.pragmatist.ru>
2. Психология менеджмента. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://ovendij.ru>
3. Энциклопедия экономиста. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.grandars.ru>

*Смирнов И.И.
студент*

*факультет государственного управления и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В МЕЖДУНАРОДНУЮ КОРПОРАТИВНУЮ СРЕДУ

В данной статье раскрывается специфика и проблемы интеграции российских компаний в международную корпоративную среду.

Ключевые слова: интеграция, корпоративный, Россия, международный, бизнес, корпоративный сектор.

*Smirnov I.I., student
faculty of public administration and international relations
Southwest State University,
Russia, Kursk*

THE PROBLEMS OF RUSSIAN COMPANIES TO INTEGRATE WITH INTERNATIONAL CORPORATE AREA

This article describes the specificity and integration problems of Russian companies with international corporate environment.

Keywords: *integration, business, Russia, international, business, corporate sector.*

С приходом нового тысячелетия Российская Федерация продемонстрировала высокие и динамичные темпы экономического роста, что обусловило улучшение финансового состояния государства, влекущее за собой появление новых эмитентов ценных бумаг и рост заинтересованности иностранных инвесторов в отечественный бизнес. В свою очередь, появилась острая необходимость в создании корпоративного механизма, который бы удовлетворял потребностям международной среды. Так, в 2014 году советом директоров Банка России был одобрен «Кодекс корпоративного управления», а правительством России была принята «Стратегия национальной безопасности до 2020 года», которая включает важные тезисы внешнеэкономического развития государства, в том числе и развитие конкурентоспособности корпоративного сектора, его интеграцию в международную среду бизнеса, а также развитие инновационного сектора и повышение экономической привлекательности для иностранных инвесторов.

Несмотря на то, что корпоративные механизмы в России были разработаны совсем недавно, активно наблюдается интеграция отечественных компаний в международное бизнес сообщество, что обуславливает благоприятный климат для развития корпоративного мышления, его управления и внедрения в международную среду, однако неизбежно столкновение с конкуренцией на международном рынке, поэтому необходимо постоянно подстраиваться под меняющуюся фактуру корпоративного сектора.

Основные цели корпоративной среды в России обозначены в «Кодексе корпоративного управления». Перечислим некоторые из них:

- повысить прозрачность деятельности российских компаний;
- упростить стандарты корпоративной системы с целью повышения инвестиционного климата
- выстроить работу совета директоров наилучшим способом и определить подходы к распределению обязанностей в корпоративной среде;
- обеспечить защиту прав акционеров и равное отношение к ним [1].

Сама по себе корпоративная система России специфична и включает в себя несколько подходов, что выделяет её среди остальных на международном бизнес пространстве. Так, нормативно-правовая база имеет характерные черты, заимствованные из немецкой корпоративной модели, в вопросах привлечения инвестиций с помощью инструментов фондового рынка, используются принципы корпоративной модели, заимствованной у

британо-американской корпоративной системы.

Отсутствие единой национальной корпоративной системы, которая бы унифицировала включающие в себя элементы и практику их внедрения, накладывает отпечаток на деятельность российских компаний на международном рынке и выявляет недостатки чуть ли не на каждом её этапе: от более низкой защиты прав инвесторов до дублирования функций коллегиальных органов и шаткого фундамента совета директоров компании.

Выходя на международный рынок, отечественные компании, которым присущи черты слабой прозрачности их деятельности, вынуждены подстраиваться под международные стандарты и трансформировать механизмы российского бизнеса, повышая его прозрачность под влиянием международных регуляторов. Несомненно, это ведет к накоплению опыта для изменения и улучшения корпоративной российской системы и её законодательной базы и повышению престижа среди конкурентов и потенциальных инвесторов.

Современная тенденция корпоративного мышления стремится к унификации различных моделей корпоративного управления, поэтому отечественным корпорациям, нацеленным на международный рынок, необходимо учитывать интересы всех физических лиц или организаций, имеющих права, долю, требования в определенном секторе бизнеса, а также повышать роль совета директоров [2].

Совершенствование системы корпоративного управления должно достигаться за счет регулирующих инструментов макро и микроуровня, учитывающих международные стандарты корпоративной системы управления.

Корпоративное управление компании на международном рынке должно способствовать повышению капитализации, оптимизации прибыли и завоеванию доли мирового рынка. При этом основными приоритетами являются равенство прав акционеров, учет интересов стейкхолдеров, повышение социальной ответственности и информационной открытости бизнеса.

Постепенная интеграция российских компаний в международное экономическое пространство будет способствовать устранению российской специфики корпоративного управления, что со временем приведет к стандартизации и единообразию применяемых российскими компаниями принципов корпоративного управления с международными стандартами.

Основным условием, необходимым для трансформации системы корпоративного управления в российских компаниях при выходе на международные рынки, является повышение действенности государственного регулирования экономики. В данном контексте требуется предпринять дополнительные усилия для активного вовлечения всех заинтересованных сторон (особенно инвесторов и представителей бизнеса) в процесс обсуждения нормотворческих инициатив [3,4,5].

Делая вывод, можно сказать, что достичь развития российского корпоративного управления можно лишь при его трансформации под международную среду ведения бизнеса. Также необходимо укрепление судебно-правовой системы и снижение административных барьеров. Выстраивание качественной системы корпоративного управления играет важную роль для национального экономического развития, которое обеспечивает увеличение потоков и снижение стоимости капитала, необходимого российским компаниям при выходе на международный рынок для их инвестиционной и финансовой деятельности.

Использованные источники:

1. Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное управление в России. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг; Под общей ред. И. В. Костикова. — М.: ЗАО "Издательство «Экономика», 2003. — 275 с.
2. Корпоративный секретарь в системе корпоративного управления компании : учеб.-практ. пособие / под общ. ред. Беликова И. В.; Рос. ин-т директоров. — М.: Империя Пресс, 2005. — 424 с.
3. Деловая этика. Методические рекомендации для российских компаний. — Разработаны Ассоциацией независимых директоров (АНД) и Российским институтом директоров (РИД).
4. Быстрякова Ю.А., Ситникова Э.В. Финансовый рынок и его роль в стимулировании развития экономики// Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 4-2 (35). С. 17-18.
5. Кудина О. Ресурсно-рыночный подход как методологическая основа оценки эффективности инновационной деятельности корпораций// Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. С. 114-118.

Сухорослова Ю.В.
*студент 4 курса заочной формы обучения
направление подготовки «Управление персоналом»
Поволжский институт управления
имени П. А. Столыпина РАНХиГС
Россия, г. Саратов*

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена эффективности правильного подбора орг культуры на примере саратовского представительства АО "Спарго Технологии". На основе анализа анкетирования по методике OSAI, определяется степень готовности сотрудников прилагать свои усилия, для процветания организации и степень удовлетворенности условиями труда в компании. Главное достоинство эффективно подобранной организационной культуры - сопричастность сотрудников к жизненным ориентирам компании, что способствует повышению технологичности работы и экономии времени для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: организационная культура, орг культура, конкурентная борьба, рычаг воздействия на сотрудников, корпоративный дух, эффективное использование ресурсов, корпоративная культура, конкурентоспособность, повышение производительности.

Каждая организация, адаптируясь под окружающие ее реалии, формирует в своих сотрудниках определенные нормы поведения, ценности, стиль поведения и общие взгляды, то есть культурные традиции организации.

Это определяет не только стиль и методы работы, но и интенсивность ее выполнения. Сформированные организационные традиции и философия, все это - организационная культура.

На сегодняшний день в конкурентной борьбе руководители фирм и предприятий стали серьезно задумываться об организационной культуре, как о рычаге воздействия на своих сотрудников, приобщая их к целям организации.

Знание особенностей организационной культуры предприятия позволяет оценить степень стабильности организации, её конкурентоспособность, предположить возможные направления управленческих решений, а также способность достигать запланированных результатов. Приобщая своих работников к корпоративному духу, можно увеличить эффективность и интенсивность выполнения работы.

Основой любой современной организации являются люди, поскольку именно люди обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, и определяют ее экономические показатели и конкурентоспособность. Вклад людских ресурсов в достижение целей организации и качество производимой продукции или предоставляемых услуг зависит от эффективности управления персоналом и в частности от того, насколько грамотно сформирована в организации корпоративная культура.

В этой статье, мы рассмотрим роль организационной культуры в управлении персоналом современной организации на примере акционерного общества **«Спарго Технологии»**

Акционерное общество «Спарго Технологии» - лидер российского рынка разработки и сервиса программных продуктов для автоматизации аптечного бизнеса. Региональная сеть АО «Спарго Технологии» охватывает более 59 регионов РФ, в которых есть представительства организации.

Подразделения компании тесно взаимодействуют между собой, что позволяет оперативно и своевременно реагировать на запросы клиентов.

Одним из главных направлений реализации стратегических целей, стоящих перед АО «Спарго Технологии» в настоящее время является отношение к своему персоналу как к основе организации, её главной ценности и источнику благополучия.

Компания «Спарго Технологии» заинтересована в создании условий, при которых каждый сотрудник коллектива способен максимально

реализовать свой потенциал.

Проведенное анкетирование по методике OSAI, выявило, что Саратовское представительство АО «Спарго Технологии» ориентировано на рыночную организационную культуру, которая характеризуется господством стоимостных отношений и ориентацией на прибыль, увеличением доли рынка. Руководство и сотрудники организации с культурой такого типа ориентируются в основном на рентабельность и на результаты.

Из интервью директора саратовского представительства можно сделать вывод, что сотрудники, работающие в коммерческой организации продолжительное время, приходят к выводу, что их материальное состояние во многом зависит от конкурентоспособности организации и уже сами начинают прикладывать силы, для продвижения своей компании на более рентабельный уровень.

Результат диагностики доверия в организации, показал, что у сотрудников Саратовского представительства высокое доверие к организации. Что способствует:

1) снижению внутренних издержек, за счет повышения способности работников к сотрудничеству и командной работе, позволяя, тем самым снизить расходы на контроль их деятельности и влиять на готовность подчиняться указаниям руководителя;

2) снижению текучести кадров и, следовательно, сокращению административно-управленческих расходов на подбор, адаптацию и обучение персонала;

3) обеспечению эффективности организационных изменений, а также своевременность реагирования на изменения внешних и внутренних условий;

4) повышению производительности;

Доверительная атмосфера способствует также повышению технологичности работы и экономии времени. Например, использование электронных технологий, позволяющих сотрудникам разных региональных представительств организации работать на больших расстояниях друг от друга и вне прямого контроля, практически невозможно при отсутствии доверия.

Все опрошенные респонденты, отвечая на вопросы авторской анкеты, отметили, что работа в саратовском представительстве АО «Спарго Технологии» это не только способ материального обеспечения, но и способ самореализации, так же 100% сотрудников озвучили свою готовность приложить усилия, превышающие общепризнанные ожидания, для процветания организации.

Все опрашиваемые респонденты, а это 100% заявили, что полностью удовлетворены условиями труда и своей видом деятельности в саратовском представительстве АО «Спарго Технологии».

Организационная культура – это актив сделанный организацией в своих сотрудников, но для того, что бы он приносил прибыль, должно исполняться

одно условие: люди, работающие в организации, разделяют и поддерживают жизненные ориентиры компании.

Организации, объединяя под своей эгидой людей с похожими ценностями и взглядами, делает ставку на то, что сотрудники, чувствуя свою значимость и принадлежность, воспринимают цели, поставленные организацией, как свои собственные, а значит, стремятся к их достижению.

В Саратовском представительстве АО «Спарго Технологии» довольно сильно развит командный дух работы, но основной упор все же делается на конкурентоспособность организации и продвижение своей компании на более рентабельный уровень.

Подводя итог, можно сказать, что организационная культура - это мощный инструмент управления кадровым составом думающим руководством. Приобщая своих работников к корпоративному духу, можно увеличить и эффективность, и интенсивность, и качество выполнения работы.

Использованные источники:

1. Армстронг Майкл. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. - М.: 2004. – 831
2. Лимонова Е.В. Социальный компьютинг в системе управления персоналом банковской организации//Информационная безопасность регионов. 2015. № 3 (20). С. 25-29.
3. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Практикум: Учебное пособие для студентов вузов / Т.Ю. Базаров. М.: ЮНИТИДАНА, 2012. 239 с.
4. Герчиков, В.И. Управление персоналом: работник самый эффективный ресурс компании: учебное пособие / В.И. Герчиков. М.: ИНФРАМ, 2012. 282 с.
5. Камерон Ким С., Куинн Роберт Э. Диагностика и изменение организационной культуры. Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. СПб: Питер, 2001. — 320 с.
6. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: учебное пособие / А.Я. Кибанов. М.: ИНФРАМ, 2013. 238 с.
7. Фокина Т.П., Андрющенко О. В. Организационная культура: Учебное пособие. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина, 2009. – 100 с.

*Терешкина А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ПОВЫШЕНИИ РОСТА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Статья посвящена актуальной проблеме роста и эффективности розничного товарооборота, который связан с уровнем жизни населения

Республики Мордовия. Автором также были указаны тенденции его роста и предложены ряд мероприятий и стратегий, которые способствуют успешной деятельности розничных торговых предприятий и росту товарооборота в республике.

Ключевые слова (маркетинг, товар, резервы, розничный товарооборот, эффективность).

The article is devoted to the problem of growth and efficiency of retail turnover, which is associated with the level of life of population of the Republic of Mordovia. The author also identified trends in its growth and proposed a number of measures and strategies that contribute to successful activity of retail trade enterprises and the growth of trade in the Republic.

The keywords (marketing, product, reserves, retail turnover, efficiency).

В росте эффективности розничного товарооборота заинтересованы все категории граждан. Именно розничная торговля ориентирует отечественных производителей максимально учитывать запросы общества. В основе розничной торговли используется теория индивидуального выбора, которая исходит из принципа приоритета потребителя. Поэтому розничная торговля является социальным выражением качества жизни общества [1, с 67].

Каждый владелец (управляющий) магазина мечтает найти одноразовый и эффективный способ повышения продаж. Увы, такой панацеи не существует. Чтобы понять, как увеличить продажи в магазине, его владелец должен быть очень гибким, чутким ко всем инновациям и нововведениям, уметь работать как с персоналом, так и с постоянными клиентами. А самое главное — он должен чётко представлять себе механизм повышения дохода магазина, знать малозатратные и, в то же время, эффективные, методы повышения продаж [2, с.18].

С целью увеличения объёма продаж, следует применить лишь две вещи (рис. 1):

1. Продавать большему количеству людей, то есть увеличить количество покупок;
2. Продавать на большую сумму, то есть повысить средний чек.

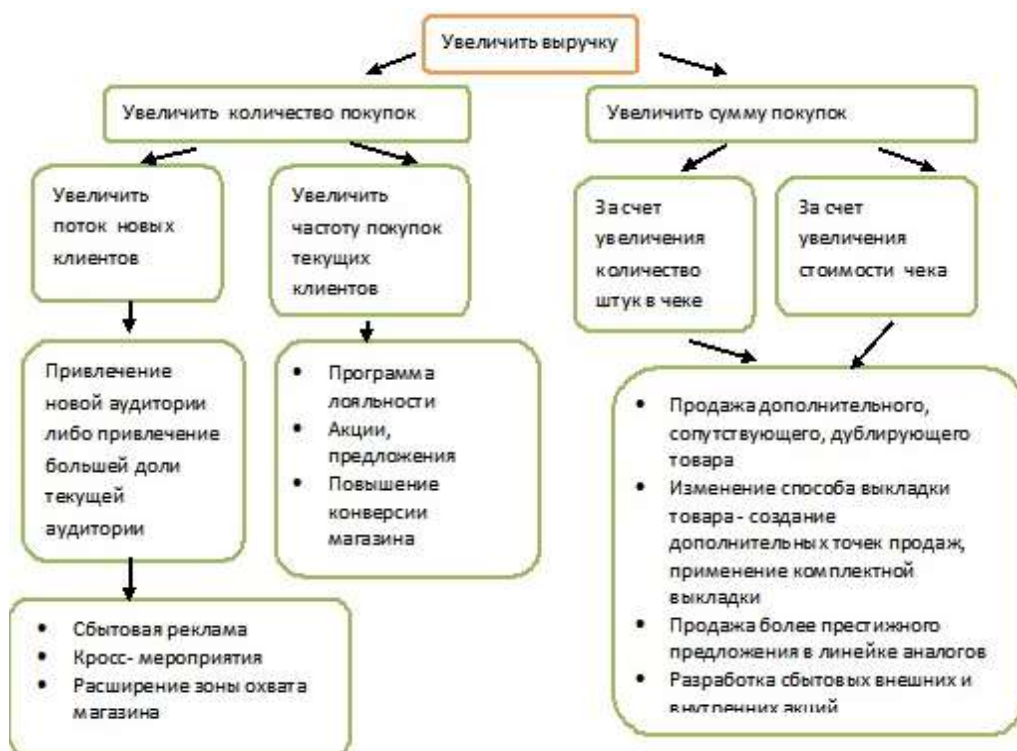


Рис. 1. Схема стратегий повышения оборотов магазина [3]

Если идти по пути увеличения количества покупок, то это начинается работа маркетолога магазина. Его цель - привлечь в магазин большее количество людей. По статистике розницы, как минимум 1 из 10 зашедших точно совершит покупку. Во многих магазинах эта статистика больше. Значит, если будут заходить не 10 человек в день, а 50, то и число покупок будет не 1, а 5.

Для увеличения проходимости магазина можно использовать различные приемы [3]:

1. Размещать «стопы» (рекламные стенды, призванные остановить человека и обратить его внимание на магазин) на покупательской «тропе» рядом с магазином. Если вход в магазин расположен «со двора», или отдален от пешеходной тропинки, то данный «стоп» необходимо разместить на более видном месте, там, где около данного магазина чаще всего ходят люди. Этот рекламный материал призван заставить человека вспомнить о существовании магазина и зайти в него.

2. Давать рекламу информационно-стимулирующего характера. Можно выбрать различные каналы продвижения информации: гляцевые журналы, газеты, специальные справочники, радио, ТВ, реклама в местах проживания, в интернете и т.д.

3. Желаемого эффекта можно добиться при помощи кросс – мероприятия, то есть провести совместные с кем–то рекламные акции. Ключевая идея совместного мероприятия – привлечение нового потока клиентов в магазин от своих партнеров. Например, Розничная сеть Soho проводила кросс-маркетинговые акции с сетью магазинов косметики «Иль де

Ботэ» Салоны Soho предоставляли скидку в 20% обладателям VIP-карт «Иль де Ботэ» В свою очередь, держатели карт Soho получали дополнительную скидку в 10% в сети «Иль де Ботэ». Данные мероприятия позволяют захватить точечную, и более лояльную целевую аудиторию, причем с минимальными затратами.

4. Размещать рекламные носители на «границе» охвата магазина. У каждого магазина есть его радиус охвата целевой аудитории, то есть расстояние, которое люди готовы преодолеть ради покупки именно в этом магазине. Например, для продуктового мини-магазина зоной охвата является ближайший двор или квартал, так как никто не побежит за хлебом и спичками на расстояние 15-20 минут. Для крупного магазина верхней одежды, торгующего эксклюзивными брендами, это расстояние будет не более района, в котором расположен магазин. В результате, можно очертить круг – зону работы этого магазина. Причем внутри этого круга можно выделить 1-2 зоны по теплоте – частоте появления людей из данных зон. Самый маленький круг – это самая теплая зона, обычно это люди, живущие неподалеку, в соседних домах с магазином. Это люди, которым очень удобно, по пути заходить в данный магазин. Следующий круг – это средняя теплота, это рабочий охват, в среднем это несколько остановок/путей до магазина. Это основная масса покупателей. Вот на границе этого круга и нужно размещать рекламу, чтобы понемножечку расширять охват территории.

Путь увеличения количества, то есть частоты покупок текущих клиентов включает в себя два ключевых направления работы:

- рост регулярности совершаемых покупок;
- повышение конверсии магазина

Для повышения роста регулярности совершаемых покупок необходимо работать с клиентской базой магазина.

Клиентская база любого магазина состоит из четырех категорий:

1. Потенциальные потребители (те, кому может быть нужны данные товары);
2. Посетители (те, кто зашли в магазин, но ничего не купили);
3. Покупатели (те, кто уже совершили одну покупку).
4. Клиенты (те, кто сделали две и более покупок).
5. Приверженцы (те, кто не только регулярно покупают в данном магазине, но еще и всем советуют следовать их примеру).

Смысл классификации в том, чтобы Потенциального Потребителя превратить в Приверженца.

Для увеличение частоты покупок следует:

- Разработать дополнительный продукт(ы), который может понадобиться новому клиенту через непродолжительный период времени после покупки основного
- Коммуницировать с клиентами, чтобы установить доверительные отношения

- Добавлять чужие сопутствующие товары к своему списку товаров и продавать их на комиссионной основе
- Проводить специальные «закрытые показы» и «дни клиента» для своих клиентов
- Привязать цену продукта к частоте закупок. [4]

Предложенная программа должна решать несколько задач.

Во первых, это побуждение клиента к регулярным покупкам. Можно активно применять механизмы накопительных скидок, различных бонусов, в том числе давать возможность оплатить покупку полностью накопленными бонусами, с несколькими уровнями участия и возможностью точечного поощрения. Например, в магазине «Модная одежда» существуют 3 уровня бонусных карт (7-15-35 % от покупки на счет), с возможностью оплатить до 30% покупки бонусами, и возможностью получения дополнительных бонусов или призов за конкретные действия, к примеру за размещение на сайте магазина отзыва либо покупку более 3х товаров.

Во вторых, формирование информационной базы о клиентах и проведение её анализа для выявления наиболее активной категории клиентов;

В третьих, формирование положительного образа компании в глазах клиента, для выполнения данной задачи необходим индивидуальный подход к каждому клиенту;

В четвертых, привлечение новых клиентов, в том числе за счет разумной рекламы.

В пятых, увеличение частоты и суммы покупок, что подразумевает повышение конверсии магазина. Конверсия – это отношение купивших к зашедшим, то есть количества чеков к количеству посетителей магазина.

Альтернативный путь увеличения продаж это увеличение суммы покупок. Сумму чека зависит от количества проданного товара и цены на него. То есть и здесь мы видим две ветви работы мерчандайзинга.

Одна из них – увеличивать количество купленного товара. Ключевыми методами считаются: дублирование ходового товара в нескольких точках торгового зала, размещение мелочи возле кассы, создание выкладки комплектами.

Основная же роль в расширении чека у продавцов, ведь именно они предлагают приобрести что-то еще или что-то подороже. Это не означает «впаривать» самый дорогой товар всем и каждому. А только, когда запрос покупателя выяснен уместно предложить ему 2-4-6 товарной единиц с похожими характеристиками, в том числе дорогостоящий. Лучше начать показывать и рассказывать с более дорогой позиции, двигаясь на понижение. Либо начать с дешевой, а второй позицией предложить более дорогую. Самое сложное - умение продавца связно и красиво пояснить разницу в цене.

Из всего вышеизложенного можно сформулировать мини-план действий по повышению роста розничного товарооборота:

Цель - Увеличиваем продажи, продавая большему количеству людей и

увеличивая среднюю сумму покупки.

Средства: внешние маркетинговые мероприятия, мерчандайзинг магазина и повышение эффективности работы персонала.

Задачи: - проанализировать работу магазина и определить проблемные зоны, наметить план конкретных мероприятий для решения проблем. Часто проблемными зонами являются маленький поток покупателей, низкий процент лояльных покупателей, низкая частота покупок, маленький радиус охвата магазина, низкая конверсия, низкая стоимость среднего чека и не эффективное размещение товара в зале.

Повышение роста товарооборота в розничном магазине не простая задача, но при грамотном подходе к её решению можно добиться весьма высоких результатов.

Использованные источники:

- 1 Акашева В.В., Горсткина Н.Н. Анализ розничного товарооборота продуктового рынка в Республике Мордовия // Наука XXI века: теория, практика, перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2014. – С. 66-69.
- 2 Костенкова В.Г. Формализация роли розничной торговли в национальной экономике // Вестник ЮУрГУ. — 2014. — №5. — С. 16-21.
- 3 Коряковцева Е. Как повысить продажи в розничном магазине? // Как повысить продажи в розничном магазине?. URL: <http://www.ev-trener.ru/articles/umenie-prodavat/sale-in-the-shop> (дата обращения: 23.03.2016).
- 4 Павлов О. Главные пути развития бизнеса // Деловой мир. URL: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=10792> (дата обращения: 25.03.2016).

*Утученкова М.В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Менеджмента»*

Волгоградский государственный университет

Кудряшова Е.П.

магистрант 1 курса

Институт управления и региональной экономики

Россия, г. Волгоград

ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НАУКИ АГЕНТСКОЙ МОДЕЛИ ФИРМЫ

Статья посвящена исследованию проблемы «принципал-агент», которая является достаточно актуальной на сегодняшний день, так как охватывает все рынки и имеет возможность влиять на них. К тому же в настоящее время менеджмент развивается стремительно, вследствие чего возникает много проблем и вопросов, связанных с управлением в организации. Цель написания статьи состоит в раскрытии данной проблемы, рассмотрении её с разных сторон, а также предложении вариантов её решения.

Ключевые слова: фирма, агентская модель, принципал, агент,

информационная асимметрия, квазирента.

CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF SCIENCE AGENCY MODEL OF THE FIRM

The article investigates the problem of "principal-agent", which is quite relevant today, as it covers all markets and has the ability to influence them. In addition, management is currently developing rapidly, causing a lot of problems and issues related to the management of the organization. The purpose of writing this article is to reveal the problem, examining it from different angles, as well as offer options for its solutions.

Keywords: *agency, agent model, the principal, the agent, information asymmetry, quasi-rent.*

Агентская модель фирмы возникла в 70-х годах XX в. Наиболее яркими её представителями являются Дж. Мирлис, Дж. Стиглиц и С. Росс. «Агентские отношения возникают в случаях, когда в отношении вступают следующие действующие лица:

- принципал (заказчик) - определяет цели, которые должен реализовать агент, а также для достижения указанных целей передает ему часть своих ресурсов, назначает вознаграждение агенту за работу, при этом за нарушение агентом контракта принципал может назначить санкции;

- агент (исполнитель) – согласно заключенному между ними контракту выполняет работу для достижения целей принципала в обмен на вознаграждение, использует принадлежащие принципалу ресурсы только для достижения установленных принципалом целей» [2].

В качестве примера можно привести отношения акционеров и менеджера, а также менеджера и работников организации. Каждый из участников агентских отношений имеет свои интересы. Агент преследует собственные интересы, поэтому стремится следовать целям принципала лишь в той мере, в которой стимулирует его к этому контракт.

Потенциальная проблема «принципал-агент» состоит в том, что во многих случаях заказчик в отличие от непосредственного исполнителя владеет меньшим объёмом информации о характере сделки и значимых условиях ее выполнения. Данная проблема сводится к существованию информационной асимметрии между принципалом и агентом. Нередко агенты, пользуясь информацией о высоких издержках измерения результатов своей деятельности и их оценки, предоставляют принципалу избирательную информацию и уклоняются от выполнения контрактных обязательств. Такое поведение О. Уильямсон, американский экономист, назвал оппортунистическим.

При этом принципал может попасть в одну из следующих ситуаций: негативного отбора, «морального риска» или вымогательства. На этапе принятия решения возникает ситуация негативного отбора. Она объясняется

тем, что работодатель быстрее может договориться о размере вознаграждения с дилетантом, чем с профессионалом, ведь последний будет требовать оплату труда, соответствующую своему профессиональному уровню. Из этого следует, что при информационной асимметрии может проявляться негативный отбор, который приводит к принятию преимущественно неблагоприятных решений.

В случае, когда принципал вынужден полагаться на агента, при этом не располагая достаточной информацией о его поведении и факторах, которые влияют на него, возникает «моральный риск». Наряду с этим агент может воспользоваться сложившимися обстоятельствами следующим образом: прежде всего применив принцип «отлынивания», при котором принципал не имеет возможности контролировать уровень усилий агента при выполнении задания, вследствие чего у исполнителя возникает стимул уменьшить интенсивность труда; «также возникает «недобросовестность» агента, который, воспользовавшись асимметрией информации, может в процессе выполнения задания получать односторонний выигрыш и увеличивать издержки принципала» [3]. К подтверждению вышесказанного можно привести пример деятельности салонов автосервиса, когда мастера, то есть агенты, могут получать односторонние квазиаренды от своей деятельности. Однако, в большинстве случаев, они повышают свою квалификацию за счет средств владельцев автосервиса, то есть принципала. При этом, они напрямую общаются с клиентами. Из этого следует, что возникает вероятность того, что рабочие смогут проводить ремонт автомобилей клиентов автосервиса в домашних ремонтных мастерских, таким образом получая дополнительный заработок, который не контролируется принципалом, но в то же время в значительной степени им оплачивается; и наконец, может возникнуть ситуация прямого вымогательства агентом у принципала каких-либо привилегий, когда агент, выполняет важное поручение, неисполнение которого приводит к резкому падению эффективности деятельности заказчика. Таким образом, обладая своей властью над принципалом, вследствие своей «незаменимости», агент может требовать увеличения доходов, создания благоприятных условий труда, а также гарантий на случай увольнения.

Теория агентских отношений предлагает несколько способов решения проблемы «принципал-агент», такие как: усиление контроля над агентом, усиление стимулов к эффективной работе агента, комбинация первых двух способов.

Необходимость контроля за агентом влечет издержки принципала, к примеру, издержки составления контракта, ведения учета, надзора за действиями исполнителя. Заметим, что степень отдачи от ресурсов, которые вложены в сдерживание оппортунистического поведения агента, начиная с некоторого уровня, снижается, вследствие чего результаты деятельности агента не всегда поддаются точному измерению. В основном измерению

подлежат лишь явные результаты, издержки по оценке которых относительно невелики.

Рассматривая следующий способ решения проблемы в виде стимулирования агента к действиям, направленным на достижение целей принципала, необходимо отметить, что оно включает несколько форм, таких как: соревнование агентов, применение дифференцированных схем оплаты и создание коалиции агентов.

Соревнование агентов означает, что между агентами будет развиваться конкуренция. «Результатом данной формы стимулирования окажутся не конкретные показатели выпуска, объемов продаж, издержек или качества продукции, а достижение наивысшего уровня решения задач, относительно других агентов» [4]. Таким образом соревнование, в котором участвуют агенты ради получения дополнительных вознаграждений, может существенно повысить эффективность работы, ведь субъекты, сами задействованные в ней, наблюдают друг за другом, а значит и осуществляют контроль. Следствием этого является резкое снижение издержек контроля и повышение стимулов к труду. Еще одним преимуществом данной формы стимулирования является то, что она может применяться даже в тех случаях, когда вклад агента в результат трудно оценить или, когда принципал не обладает информацией о реальных нормах выработки. Также конкуренция между агентами сокращает вероятность возникновения отлынивания, благодаря чему результаты работы оказываются максимально приближены к соответствию с целями принципала. Недостатками данной формы стимулирования связаны, в первую очередь, с числом участников. Их должно быть не менее двух, но и не большое количество, ведь если участников соревнования будет много, то это снизит шансы каждого из них на выигрыш, вследствие чего притупляется мотивация работника. Также конкуренция не может способствовать эффективной совместной работе, так как агенты слишком разобщены, для того, чтобы работать коллективно.

Другим вариантом приведения в соответствие целей агента с целями принципала является введение дифференцированных схем оплаты труда. При этом агент получает максимальные стимулы к деятельности в том случае, когда он получает весь предельный доход своего труда. Следовательно, простейшим решением проблемы оплаты труда исполнителя становится его доход, который будет зависеть от результатов его деятельности. Именно сделными называются схемы оплаты, соответствующие такой зависимости. Существуют также и другие варианты, когда принципал может сдать имущество в аренду агенту, при этом получив фиксированную ренту и долю от прибыли. «Однако, из-за различной степени склонности агентов к риску и ограниченности возможностей агента арендовать имущество или участвовать в собственности, данный вариант оказывается менее подходящий» [5]. Поэтому, если рассуждать логически, можно предположить, что агенту в данном случае будет необходимо взять ссуду в банке, но это довольно

затруднительно, так как возникает асимметричность информации и риск между ним и банком-кредитором.

Последней формой стимулирования является создание коалиции агентов. В данном случае к участию в доходах от деятельности могут быть допущены исполнители. А функции контроля и распределения задач, которые должны выполняться принципалом, поочередно выполняются участниками организации, то есть агентами. Таким образом, агент, который оказывается на пересечении информационных потоков, вследствие чего имеет доступ к этой информации, становится принципалом. Данную структуру можно назвать «колесообразной», при которой решается проблема стимулирования передач только достоверной информации и укрепляются отношения между агентами. Примером можно служить самоуправляющаяся фирма, структура которой наиболее полно отражает преимущества описанной формы стимулирования. Она позволяет сократить издержки по контролю и получить выигрыш от кооперации. «Более эффективной считается работа в кооперации, ведь агенты производят больше продукта благодаря совместным усилиям по выполнению и решению отдельных задач, чем в случае, если бы они работали индивидуально» [4]. Позитивный эффект от кооперации обусловлен самим фактом совместной работы и взаимной поддержки членов организации «команды».

Подводя итог вышеизложенному хочется отметить, что фирма как коалиция агентов в большей степени даёт возможность, используя «золотое правило», решить проблему принципала и агента. Это правило требует от принципала вознаградить агентов в соответствии с их вкладом в общий результат, при этом агент должен добросовестно выполнять задачи, которые поставил перед ним принципал. Необходимо отметить и то, что переход к «золотому правилу» может быть осуществлён только на основе норм взаимного доверия как между самими агентами, так и между агентами и принципалом.

Теория агентских отношений обратила внимание на проблему «отделения собственности и контроля». Главный вопрос, который поднимается в данной теории звучит следующим образом: какие меры необходимы, чтобы поведение агентов в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов? В связи с чем, предлагается действовать рационально, вследствие чего, принципалы при заключении контрактов заранее будут учитывать опасность уклоняющегося поведения, закладывая защитные меры против него в их условия.

Использованные источники:

1. Васильцова В.М., Тертышный С.А. «Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения» 2012 г., – с. 79.
2. Вольчик В.В. «Лекции по институциональной экономике» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures7.htm>.

3. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы. М.: Дело, 2001., с.250-254
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика., ИНФРА-М, М., 2002, – с. 266.
5. Фокин Н.И. «Экономика: В начале было Слово» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://dictionary-economics.ru>.

Федотова Н.Г.
ст. преподаватель
Казанский инновационный университет
им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)
Абдрахманова Г.М.
Нижекамский филиал ПАО «Таттелеком»

**ЭЛЕКТРОННЫЙ АРХИВ ЗНАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ**

*Рассмотрено создание электронного архива знаний для повышения
производительности труда и скорости обслуживания клиентов.*

Ключевые слова: *система управления знаниями, электронный архив
знаний.*

Fedotova N.G., senior lecturer
Kazan Innovation University named after VG Timiryasov (IEML)
Abdrakhmanova G. M., Nizhnekamsk branch of JSC «Tattelekom»
**ELECTRONIC ARCHIVE OF KNOWLEDGE AS A TOOL TO
IMPROVE CUSTOMER SERVICE QUALITY IN
TELECOMMUNICATION COMPANIES**

*Considered the creation of an electronic archive of knowledge to increase
productivity and speed customer service.*

Keywords: *control system of knowledge, electronic archive of knowledge.*

Актуальность исследования обусловлена тем, что в современных условиях для принятия эффективных и адекватных организационных управленческих решений необходимо создание системы управления знаниями. Информация и интеллектуальные активы организации рассредоточены в базах данных и знаний, хранилищах документов, сообщениях электронной почты, отчётах и, конечно, у персонала. Ряд авторов [1] указывают на необходимость организовать быстрый доступ к этим данным и знаниям, придав им удобную для использования и анализа форму.

Система управления знаниями создаёт в организации единое информационное пространство, организует совместную работу сотрудников для приобретения, представления и обмена знаниями, предоставляет доступ к единой базе знаний и создаёт условия для эффективного использования знаний персонала в общих интересах.

К технологиям поддержки системы управления знаниями относятся хранилища данных и знаний, системы управления документооборотом, корпоративные порталы знаний и др.

Объектом исследования выступает Нижнекамский Городской Узел Электрической Связи НабережноЧелнинского Зонального Электрического Узла Связи ПАО «Таттелеком». Предмет исследования – база знаний Технической Поддержки Отдела Эксплуатации Сетей Передачи Данных.

Для конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг решающее значение имеет качество предоставляемого сервиса, которое зависит от работы установленного оборудования и от качества работы системы технической поддержки. Отдел эксплуатации сетей передачи данных (далее ОЭ СПД) обеспечивает необходимый минимум условий технической поддержки (далее ТП) пользователей внешних и внутренних сетевых ресурсов и информационных систем.

Изучен состав информационной системы предприятия. В целях автоматизации бизнес-процессов телекоммуникационная компания ПАО «Таттелеком» приобретает как специализированные программные продукты, разработанные с учетом специфика отрасли связи, так программные продукты автоматизации вспомогательных бизнес-процессов управления предприятием. Закупка программных продуктов происходит централизованно, затем передается на эксплуатацию в филиалы компании.

Детально рассмотрена подсистемы «Техническая поддержка на уровне ресурса». Основное назначение подсистемы: прием и регистрация сообщений о сбое ресурса, оперативное решение проблемы дистанционно или выездом к абоненту и устранение неполадок, предоставление качественного сервиса, мониторинг и контроль над соблюдением сроков выполнения заявок, накопление и поддержка электронного архива знаний предприятий.

Техническая поддержка на уровне ресурса в Нижнекамском ГУЭС строится по уровневой схеме и состоит из трех уровней.

Первый уровень технической поддержки (далее ТП1) – сотрудник ОЭ СПД – принимает заявки от других информационных подсистем на устранение неисправностей ресурсов, аварийные ситуации. Основная задача ТП1 – зафиксировать все поступившие заявки в ПО «M2000.RSC» в виде электронных заявлений с указанием номера абонента услуги, провести оперативный анализ проблемы. С помощью ПО «архив знаний» попытаться найти необходимую информацию и предложить клиенту простейшие действия по устранению неисправности. Если неисправность на уровне ТП1 не была устранена, зарегистрированная заявка в электронном виде передается на второй уровень технической поддержки (далее ТП2).

Инженер ТП2 просматривает в ПО «M2000.RSC» переданную заявку и историю работы сотрудника первого уровня. С помощью ПО «архив знаний» и своего профессионального опыта пытается решить проблему дистанционно. Перезванивает клиенту. При невозможности устранить неисправность

дистанционно инженер ТП2 передает заявку на третий уровень технической поддержки (далее ТПЗ) с отметкой «выезд специалиста». При назначении даты и времени прихода специалиста сотрудник ТП2 обязан руководствоваться Приказом № 41 от 22.01.2013г.

Мониторинг вновь поступивших заявок, поступивших на уровень ТПЗ, осуществляется в ПО «M2000.RSC». На основании заявки открывается наряд. До 8:00 часов текущего дня бригадир группы ТПЗ обязан сформировать реестр нарядов и передать их на исполнение специалисту по сервисному обслуживанию.

Специалист по сервисному обслуживанию проверяет все аппаратные подключения на стороне телекоммуникационной компании и при необходимости, выезжают к клиенту с необходимым аппаратным и программным обеспечением.

По факту выполнения наряда специалист по сервисному обслуживанию обязан произвести звонок координатору ТПЗ и передать трубку абоненту. Координатор обязан осуществить контроль качества выполненных работ, используя при этом речевой модуль соответствии с Регламентом уровня ТПЗ. При положительном результате исполнения Координатор переводит наряд и связанную с ней заявку в состояние «закрыт» с резолюцией «выполнено». При отрицательном результате исполнения координатор передает информацию специалисту по сервисному обслуживанию для повторного выезда к абоненту. Закрытие наряда не производится.

Инженера ОЭ СПД всех уровней должны иметь доступ к электронному архиву знаний и возможность его пополнения новой информацией по решению проблем. От качества содержимого архива знаний зависит скорость и качество принятия решения для устранения проблемы.

Также скорость устранения неисправностей связи у клиентов зависит от квалификации операторов первого и второго уровня. Количество инженеров третьего уровня ограничено и соответственно увеличивается время реакции на заявку и восстановления ресурса. В соответствии с утвержденным регламентом Приказа № 41 от 22.01.2013г. срочность устранения неисправностей ресурса определяется от 1 часа до 24 часов.

Прежде всего, инженер технической поддержки ОЭ СПД должен знать какими ресурсами располагает предприятие, как обеспечить его работоспособность, где находится техническая, нормативно-справочная документация и как быстро ее найти. А поскольку информационные подсистемы, аппаратное и программное обеспечение подвержено частым настройкам, модернизации и оптимизации, то автоматизация задачи хранения и поиска накопленных знаний актуальна в первую очередь для ОЭ СПД.

В подсистеме «Техническая поддержка» нет программной реализации задачи «Архив Знаний». Учет всех информационных сведений, новых инструкциях, нововведений, изменений в технологии обслуживания ресурсов хранится, ведется хаотично, в бумажном виде либо в таблице Excel, либо в

документах World, либо на различных сетевых ресурсах либо вообще в памяти сотрудника.

В работе с входящей информацией приходится сохранять много документов и, к сожалению, не всегда удается запомнить, куда именно сохранен нужный документ.

Основные недостатки существующей схемы работы следующие:

высокая трудоемкость поиска нужной информации, поступающих из разных источников, трудности в работе с разными версиями документов, ручной поиск в номенклатуре дел отдела; среднее время поиска информации две минуты;

несовершенство организации регистрации исходной информации;

отсутствие удобной передачи информации при уходе инженера в отпуск, на больничный, увольнении;

вероятность низкого качества обслуживания пользователя ресурса.

Электронный архив знаний предназначен для хранения, поиска и выдачи истории сохраненных документов с указанием их места расположения.

Можно выделить следующие основные преимущества перехода на электронный архив знаний:

повышение скорости поиска и отбора информации из электронного архива знаний;

удобство поиска и отбора данных из справочников статической информации;

повышение качества обслуживания пользователей ресурсов;

оперативный доступ к информации контактных телефонов;

обеспечение быстрой процедуры введения новичка в курс функциональных обязанностей;

обеспечение многопользовательской работы.

Цель электронного архива знаний заключается в необходимости оперативного получения информации о путях решения доступности ресурса по каждому виду оказываемой услуги компании ПАО «Таттелеком» и принятии управленческих решений для устранения проблем.

Постановка задачи. Предприятие занимается предоставлением различных телекоммуникационных услуг. Каждая услуга потребляет ресурсы (элементы сети, программные продукты). Каждый ресурс характеризуется своим наименованием.

Каждый отдел предприятия имеет утвержденный перечень Номенклатуры Дел отдела. Номенклатура характеризуется своим индексом и названием дела.

Ежедневно в отдел поступает информация о возможностях использования ресурсов. Информация поступает в отдел из разных источников : электронный документооборот, бумажный документооборот, корпоративные веб–порталы, корпоративную электронную почту, через

средства телекоммуникаций (телефон, факс, видео или аудио конференция) , непосредственное общение сотрудников внутри компании, учебные семинары.

Способы хранения информации: оформление в бумажном виде и (или) в электронном виде. Часть информации храниться только в памяти сотрудника.

Место последующего хранения информации для бумажного экземпляра – папка номенклатуры дела, для электронного – файл в директории персонального компьютера, сетевого ресурса, а также в одной из подсистем информационной системе.

Характер и состав информации различный, но в каждой информации можно выделить дату, вид задействованного ресурса, источник поступления, суть содержания, место (путь) хранения.

Способ связи для уточнений по проблеме, передачи проблемы на более высокий уровень технической поддержки, передачи готового решения пользователю – телекоммуникационные средства связи (телефон, email). Справочник контактов сотрудников компании ПАО «Таттелеком» сформирован файлом формата Word.

В работе с входящей информацией приходится сохранять много документов и различной информации.

Информационно-поисковая система «Электронный архив знаний» предназначена для хранения, поиска и выдачи истории сохраненных документов с указанием их места расположения.

На рис. 1 представлена организационно–логическая сущность задач по работе с архивом Знаний. В таблице 1 описаны действия задачи «Электронный архив знаний технической поддержки».

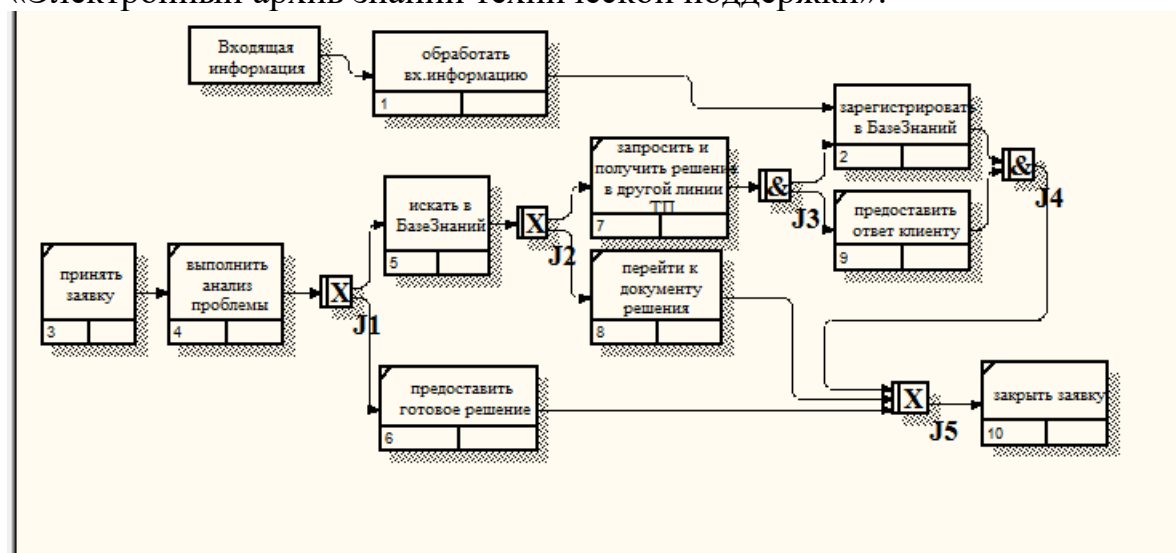


Рис. 1. Организационно–логическая сущность задач по работе с электронным архивом знаний

№ действия (Activity Number)	Название действия (Activity Name)	Определение (Activity Definition)
1	2	3
1	обработать вх. информацию	классифицировать по разным признакам или критериям
2	зарегистрировать в БазеЗнаний	процесс работы с записью в БД, включает в себя операции добавление, редактирование, удаления
3	принять заявку	прием сообщения от пользователей ресурсов по контактными телефонам, email, письменной форме; открытие нового документа вида «заявление» в системах «M2000 – RSC» или OTRS с заполнением основных полей
4	выполнить анализ проблемы	определить вид ресурса, вид услуги, сообщение ошибки и при каких действиях она появляется
5	искать в БазеЗнаний	процесс отбора из них множества описаний объектов, удовлетворяющих сформулированным в запросе условиям
6	предоставить готовое решение	оперативная консультация или настройка ресурса, устраняющее причину возникновения проблемы, без затрат времени на поиск
7	запросить и получить решение в другой линии ТП	передача заявки на другой уровень ТП при помощи средств документооборота с описанием проблемы и прием решения
8	перейти к документу решения	переход по ссылке на местонахождение источника информации
9	предоставить ответ клиенту	передача пользователю решения, исключающее вероятность повторного возникновения и устраняющее причину возникновения проблемы
10	закрыть заявку	операция «закрытие» документа типа «заявка» с обязательным заполнением полей «резюльция» и «примечание»
12	открыть источник информации	запустить ИС с поддержкой документооборота предприятия, например, email, «M2000», OTRS либо прослушать звонок
13	изучить содержимое	ознакомиться, понять
14	выделить структуру	определить название, дату, вид услуги, суть
15	выделить источник	определить источник поступления информации, например, email, вид заявки, название номенклатуры
16	выделить категорию	определить категорию и подкатеорию поддержки ресурса, например, по видам услуг или технологий или ИС, ПО
18	актуализировать справочники	дополнение, редактирование записей справочника в соответствии с текущим положением
19	искать в БазеЗнаний по ключевым словам	процесс отбора записей, удовлетворяющих сформулированным в запросе условиям
20	пометить как неактуальную	установить в поле «устарел» отметку «да»
21	оформить новую	заполнить поля контрольно – регистрационной карточки и выполнить операцию «сохранить»
22	внести уточнения	отредактировать поля записи новыми значениями

23	сохранить	выполнить операцию «сохранить»
24	заполнить обязательные поля поиска	заполнить обязательных полей контрольно – регистрационной карточки и выполнить операцию «поиск»
25	завершить (поиск неудачен)	завершить процесс поиска в БазеЗнаний, т.к. запрос возвращает ноль строк
26	изменить атрибуты поиска	просмотреть результаты запроса
27	просмотреть найденные записи	отредактировать значения полей контрольно– регистрационной карточки и повторно запустить операцию «поиск»

Таблица 1.

Описание действий задачи «Архив знаний ТП»

Поставленная задача должна решаться в реальном времени, ежедневно в течение всего рабочего времени, при котором обеспечивается доступ к базе данных по мере необходимости. Сроки решения задачи ограничены.

Актуальность поставленной задачи:

- динамичное развитие информационных систем предприятия связи;
- потребность в оперативной, объективной и достоверной выдачи информации в решение проблемных ситуаций при эксплуатации каждого аппаратного и программного ресурса предприятия;
- повышение качества принятия решения в управление сетевыми ресурсами и программным обеспечением предприятия.

Экономическая сущность задачи заключается в необходимости оперативного получения информации о путях решения доступности ресурса по каждому виду оказываемой услуги компании ПАО «Таттелеком» и принятии управленческих решений для устранения проблем.

Организационно-логическая сущность реализации электронного архива знаний сводится к выполнению нижеперечисленных пунктов:

- грамотное проведение анализа поступившей первичной информации, определение ее структуры;
- разработка функций регистрации и поиска знаний;
- обеспечение оперативного приема заявки от пользователей ресурсов и услуг, обучение выдачи грамотного решения, передачи заявки на другой уровень ТП.

Взаимосвязь входной и выходной информации представлена на рис. 2.

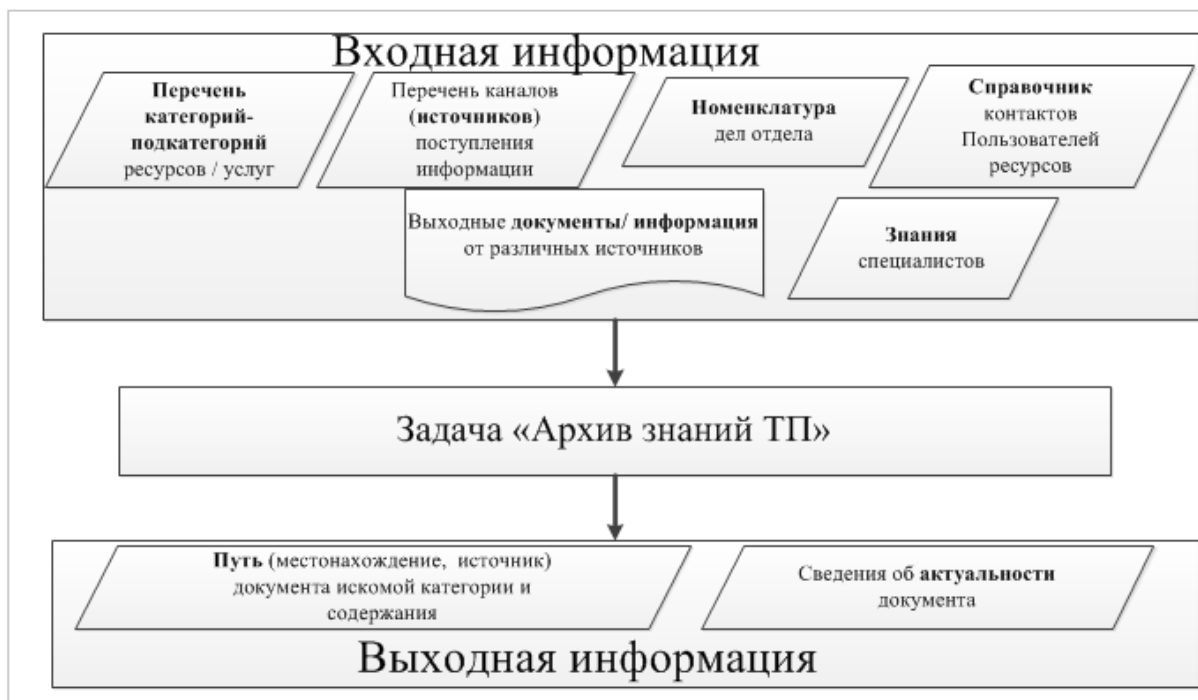


Рис. 2. Взаимосвязь входной и выходной информации

В рамках данного проекта при анализе постановки задачи разработки электронного архива знаний выделены следующие функции:

Функция «Учет ресурсов» предназначена для хранения и получения информации обо всех категориях и подкатегориях ресурсов предприятия. Эта цель достигается за счет того, что организуется справочник для каждой категории и подкатегории ресурса. В реализации данной функции участвует один объект предметной области: «Категории».

Функция «Учет источников» предназначена для хранения и получения информации обо всех источниках поступления информации в ОЭ СПД. Эта цель достигается за счет того, что организуется справочник с перечнем всех источников. В реализации данной функции участвует один объект предметной области: «Источник».

Функция «Учет номенклатуры дел» предназначена для хранения и получения информации по перечню «Номенклатура дел ОЭ СПД». Эта цель достигается за счет того, что организуется справочник номенклатуры дел отдела. В реализации данной функции участвует один объект предметной области: «Номенклатура».

Функция «Учет информационных сведений» предназначена для фиксации документальных, информационных сведений и знаний, местонахождение исходного оригинального документа в контрольно-регистрационной карточке для последующего эффективного и удобного поиска информации. Эта цель достигается за счет того, что оформляются все необходимые данные по входной информации. Особенности реализации данной функции: характер и состав информации различный, но в каждой информации можно выделить дату, один вид задействованного ресурса, один источник поступления, суть содержания, помимо этого регистрируются все

известные места хранения. В реализации данной функции участвуют следующие объекты предметной области: «Категории», «Источник», «Номенклатура».

Функция «Поиск в архиве Знаний» предназначена для эффективного и удобного поиска необходимой информации по заданным атрибутам. Эта цель достигается программными средствами sql запроса в базе данных.

Функция «Просмотр контактов» предназначена для оперативного поиска контактного телефона пользователя ресурса. Эта цель достигается выводом на экран html страницы текстового формата телефонного справочника.

Учитывая основные требования разрабатываемой системы, а именно, открытость платформы, расширяемость и удобство использования был рассмотрен вариант реализации системы на PHP, Apache, MySQL. Преимуществами такого подхода является поддержка наиболее популярных платформ – Win32 и Linux, простота в установке и в большинстве случаев они бесплатные.

Программа по созданию и учета архива знаний ТП была написана с помощью набора «Denwer» для веб-разработчиков. Денвер – набор дистрибутивов (Apache, PHP, MySQL, Perl и т.д.) и оболочка для разработки сайтов на «домашней» (локальной) Windows-машине без выхода в Интернет.

Клиентский язык программирования JavaScript для использования окон оповещения, функций, локальных переменных, условных операторов.

На рис. 3 и 4 представлены экранные формы приложения.

Архив знаний ТехПоддержки сопровождения ПО

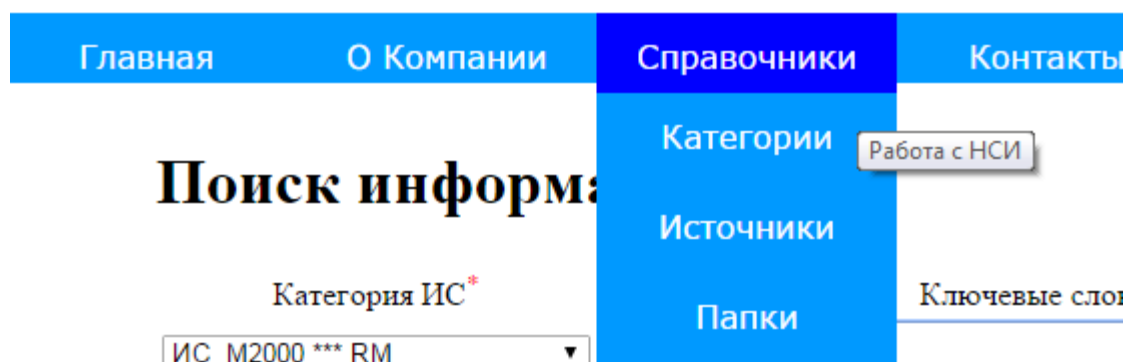


Рис. 3. Макет экранной формы меню «Справочники»


Поиск информации



Категория ИС* Ключевые слова*

Дата

Источник Знаний*

Номенклатура Папки



результаты поиска



Рис. 4. Макет экранной формы «Информация»

Рассмотренный проект с экономической точки зрения является эффективным и целесообразным для реализации.

Следует отметить, что проект электронного проекта архива знаний может найти свое применение не только в группе технической поддержки ОЭ СПД, но и на рабочих местах других отделов Нижнекамского ГУЭС. Там, где стекается информация из нескольких информационных подсистем из разных источников и необходимо оперативно решить проблему.

Использованные источники:

1. Абдикеев М., Киселёв А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебник для МВА. - М.: ИНФРА-М, 2011.- 382 с.

Фролов В.Е.

магистрант 2 курса

Институт нефтегазового бизнеса

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Гайфуллина М.М., к.э.н.

доцент

*кафедра «Экономика и управление на предприятии
нефтяной и газовой промышленности»*

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПЕРСОНАЛА НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена анализу количественных и качественных характеристик персонала нефтегазовых компаний России. Приведена статистика по ключевым показателям в области персонала. Обозначены тенденции в изменении количественных и качественных характеристик

персонала нефтегазовых компаний России.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, нефтяная компания, персонал, численность, структура.

ANALYSIS OF QUALITATIVE AND QUANTITATIVE CHARACTERISTICS OF PERSONNEL OF THE OIL AND GAS COMPANIES

Article is devoted to the analysis of quantitative and qualitative characteristics of personnel of the oil and gas companies of Russia. The statistics on key indicators in the field of personnel is given. Tendencies in change of quantitative and qualitative characteristics of personnel of the oil and gas companies of Russia are designated.

Keywords: oil and gas complex, oil company, personnel, number, structure.

Во всех отраслях экономической деятельности эффективность является главным фактором экономического прогресса, а также конкурентоспособности предприятия [1]. Эффективность производства включает в себя такие показатели как рациональное использование трудовых ресурсов, достижение более высоких экономических показателей и др. [2].

Обеспеченность трудовыми ресурсами, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов производства, а, следовательно, и его экономической эффективности [3]. Кадровый потенциал имеет большое значение для успешной деятельности нефтегазовой компании и характеризуется количественными и качественными характеристиками, которые определяют возможность реализации стратегии развития предприятия, возможность расширения производства, качества выпускаемой продукции [4, 5] и уровне производительности труда [6]. При этом процесс управления персоналом сопровождается целой совокупностью рисков [7].

Качественные риски возникают уже в процессе подбора персонала. В процессе подбора руководство предприятия должно определить, каким требованиям должен соответствовать данный работник. Основными требованиями являются: уровень образования, опыт работы, отзывы с предыдущих мест работы, медицинские характеристики, социальный статус, возраст и т.д. [8].

Для характеристики кадрового потенциала организации с количественной стороны использует такие показатели, как численность промышленно-производственного персонала; количество рабочего времени, возможного к отработке; соотношение категорий и групп персонала численность персонала предприятия; состав (пол, возраст и т.д.); структура кадрового состава в соответствии с классификатором должностей; текучесть кадров [9].

Качественные показатели кадрового потенциала характеризуют оценку

физического и психологического потенциала работников предприятия; наличие общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, которые характеризуют способность к труду определенного качества; уровень образования; профессионально-квалификационную структуру. Совокупность профессиональных, нравственных и личностных качеств, которые выражают соответствие персонала тем требованиям, которые предъявляются к должности или рабочему месту, называется качественной характеристикой персонала [10].

Качество персонала нефтегазового предприятия зависит от качеств персонала, которые он получил при рождении и в процессе воспитания, и можно классифицировать по следующим характеристикам:

1. Профессиональные характеристики:

- профессиональные знания – знания, умения, навыки безопасного выполнения работ, которые входят в должностные обязанности; знания и умения, которые позволяют выявить, предупредить или ликвидировать опасные ситуации.

- деловые качества – к ним относятся дисциплинированность, ответственность персонала предприятия; честность, добросовестное отношение к работе; компетентность; способность персонала проявлять инициативу, а также самостоятельность и решительность при принятии решений.

- индивидуальные психологические качества – уровень интеллектуального развития персонала организации; эмоциональная и нервно-психическая устойчивость; способность к мыслительной деятельности, обучаемость; внимание и способность концентрироваться; гибкость в общении и способность адаптироваться в коллективе.

- психофизические качества – выносливость и работоспособность персонала при выполнении работ; такие физиологические качества как зрение, слух.

2. Нравственные характеристики: совокупность моральных норм, определяющих отношение человека к профессиональному долгу, межличностным отношениям в коллективе.

3. Личностные характеристики: дисциплинированность, наличие навыков, коммуникативные особенности, организаторские способности, добросовестность, самоуправление, адекватная самооценка.

Анализ количественной характеристики кадрового потенциала нефтегазового предприятия измеряются следующими показателями: 1) численность, состав, соотношение категорий и групп персонала; 2) структура кадрового состава; 3) укомплектованность кадрового состава в целом и по уровням управления; 4) состояние внутреннего и внешнего совместительства; 5) текучесть кадров.

Численность персонала – это экономический, статистический показатель, который определяет количество людей, относящихся к той или

иной категории по какому-либо определенному признаку. Численность персонала предприятия от характера, сложности, трудоемкости выполняемой работы [11]. Динамика численности персонала в крупнейших нефтегазовых компаниях приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика численности персонала нефтяных компаний, чел.

Компания	2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	144200	162000	164600	212600	248866
Газпром нефть	64895	58905	54829	55975	57515
Башнефть	28245	26754	57329	27329	33320
Татнефть	21292	21036	21149	20782	20502

Коэффициент текучести персонала является одним из наиболее важных качественных показателей. Коэффициент текучести – это показатель, который показывает частоту устройства и увольнения сотрудника, т.е. как долго работник находится на своей работе. Высокий коэффициент текучести означает для компании потерю стабильности, что приводит к увеличению затрат на поиск и обучение нового персонала.

Коэффициент текучести крупнейших нефтегазовых компаний представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициент текучести, %

Компания	2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	10,4	10,5	11,7	14,1	н/д
Газпром нефть	13,9	15,8	15,4	18,9	15,6
Башнефть	5,41	4,28	10,81	4,5	4,3
Татнефть	4,6	5,7	5,5	4,8	4,7

В крупных нефтегазовых компаниях в большинстве случаев присутствует естественный коэффициент текучести от 3 до 6%. В редких случаях он достигает 15%, в результате присоединения активов или реструктуризации компании.

Важной качественной характеристикой нефтегазовых компаний является структура персонала по полу, которая характеризует соотношение персонала по полу в общей численности персонала. Структура персонала нефтегазовых компаний по полу приведена в таблице 3.

Таблица 3 – Структура персонала по полу, %

Компания		2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	мужчины	67,6	68,2	68,1	64,0	н/д
	женщины	32,4	31,8	31,9	36,0	н/д
Газпром нефть	мужчины	70	64	61	62	61
	женщины	30	36	39	38	39
Башнефть	мужчины	н/д	н/д	н/д	54	64
	женщины	н/д	н/д	н/д	46	36
Татнефть	мужчины	61,1	61,0	60,7	60,6	60,8
	женщины	38,9	39,0	39,3	39,4	39,2

Из таблицы видно, что в период с 2010 – 2014 годы имеет место

тенденция снижения количества персонала мужского пола и увеличение персонала женского пола. В целом это соответствует изменениям в демографической структуре общества [12].

Возрастная структура персонала является одной из качественных характеристик и определяет доли лиц соответствующих возрастов в общей численности персонала. Возрастная структура и старение персонала сказывается на общей эффективности и деятельности нефтегазового предприятия, влияют на потребности в области набора и подготовки персонала, управление знаниями, планирование кадровой преемственности и т.д. Возрастная структура персонала крупных нефтегазовых компаний России представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Возрастная структура персонала, %

Компания		2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	до 30 лет	23	24	н/д	н/д	н/д
	30 -50 лет	52	53	н/д	н/д	н/д
	старше 50 лет	25	23	н/д	н/д	н/д
Газпром нефть	до 30 лет	21	23	24	24	24
	30 -50 лет	57	58	58	58	57
	старше 50 лет	22	19	18	18	19
Башнефть	до 30 лет	15,6	18	18	20	21
	30 -50 лет	49,8	57	54	54	54
	старше 50 лет	34,6	25	28	26	25
Татнефть	до 30 лет	22,6	24,4	25,2	25,1	24,3
	30 -50 лет	54,9	53,0	51,4	50,7	51,4
	старше 50 лет	22,5	22,6	23,3	24,2	24,3

В последние годы происходит омоложение персонала нефтегазовых компаний. Усилия нефтегазовых компаний нацелены на формирование оптимального интеллектуального и профессионального потенциала с использованием метода построения сбалансированной возрастной структуры. Сбалансированность возрастной структуры предполагает наличие сочетания более молодых и более зрелых возрастов, способных обеспечить требуемые знания, опыт и потенциал для реализации в работе.

Средняя заработная плата – экономический показатель, который характеризует размер начисленной заработной платы, приходящийся на одного работника предприятия. Определяется делением общей суммы начисленной заработной платы на среднесписочную численность персонала компании. Она говорит о среднем уровне достатка в компании. В период 2010 – 2014 годы средняя заработная плата в нефтегазовых компаниях росла (таблица 5).

Таблица 5 – Среднемесячная заработная плата в нефтяных компаниях, руб.

Компания	2010	2011	2012	2013	2014
Роснефть	39705	43616	50667	60093	н/д
Газпром нефть	50095	59988	59828	67054	84775
Башнефть	47119	51016	39564	55886	66900
Татнефть	32106	32317	37615	42309	47700

Для успешного развития любой компании, необходимо развивать сотрудников, которые работают в данной компании, поскольку только высококвалифицированный персонал может вывести компанию на лидирующие позиции [13, 14]. Благодаря процессу обучения и повышения квалификации происходит увеличение производительности труда, снижения травматизма на производстве, увеличивается эффективность функционирования предприятия [15]. Количество часов, потраченное на обучение персонала в крупных нефтегазовых компаниях, с каждым годом увеличивается. Основными направлениями обучения сотрудников являются: направление профессионально-техническое направление в областях добыча, переработка, реализация нефти и нефтепродуктов; многосторонняя и последовательная подготовка руководителей высшего и среднего звена управления; развитие кадрового резерва [16, 17, 18].

Анализ качественных и количественных характеристик крупных нефтегазовых компаний России позволил сделать следующие выводы.

1. Увеличение численности персонала в нефтегазовых компаниях говорит об увеличении объема работы в добыче, переработке, а, следовательно, и в области реализации нефти и нефтепродуктов [19]. Так же к увеличению численности сотрудников привело увеличение активов нефтегазовых компаний.

2. Коэффициент текучести в большинстве случаев в крупных нефтегазовых компаниях находится на естественном уровне от 3 до 6%. Только в периоды реструктуризации компании, присоединении активов происходит резкое увеличение коэффициента текучести практически до 20%.

3. Количество женщин, работающих в нефтегазовых компаниях с каждым годом увеличивается, а мужчин снижается, в некоторых компаниях эта разница практически незначительна и достигает примерно 10%.

4. Возрастная структура персонала нефтегазовых компаний в последние годы имеет тенденцию к омоложению кадров, имеющих возраст до 30 лет. Возрастная категория от 30 до 50 имеет стабильный уровень. В возрастной категории свыше 50 лет происходит снижение персонала.

5. Для стимулирования персонала нефтегазовых компаний происходит ежегодное увеличение среднемесячной заработной платы, которая мотивирует персонал не только к работе, за которую платят деньги, но прежде всего к особой старательности и большому желанию работать именно в этой компании.

6. Для повышения квалификации своих сотрудников, а также их профессионального роста, персонал проходит специальные курсы. Количество часов с каждым годом растет.

Использованные источники:

1. Гайфуллина М.М. Активизация инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятия (на примере предприятий нефтегазового комплекса): монография. - Уфа: Изд-во Нефтегазовое дело, 2012.

2. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Гайфуллина М.М., Земцова В.Д. Основы производственного менеджмента на предприятиях нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности / Под ред. Е.В. Евтушенко: учеб. пособие.- Уфа: Изд-во РИЦ УГНТУ, 2015. – 160 с.
3. Макова М.М. Оценка устойчивого развития промышленного предприятия // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. № 6 (110). С. 54-59.
4. Макова М.М. Активизация инвестиционных процессов как основа устойчивого развития предприятия (на примере нефтяного комплекса) // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. № 1. С. 77-83.
5. Маков В.М. Анализ системы управления инновационной деятельностью предприятий нефтегазового комплекса // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 15. С. 13-22.
6. Лейберт Т.Б., Гайфуллина М.М., Халикова Э.А., Земцова В.Д. Оценка факторов, влияющих на динамику производительности труда в отраслях топливно-энергетического комплекса // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 3 (125). С. 43-50.
7. Фролов В.Е., Маков В.М., Земцова В.Д. Экономическая сущность и виды кадровых рисков нефтегазового предприятия // Вестник молодого ученого УГНТУ. 2015. № 2. С. 66-72.
8. Хамитова Э.Ф., Гайфуллина М.М. Оценка конкурентоспособности молодых специалистов нефтяных компаний // Нефтегазовое дело. 2014. № 12-1. С. 190-195.
9. Гайфуллина М.М., Ибрагимова Н.В. Управление персоналом и интеллектуальной собственностью в инновационном малом и среднем бизнесе: учебно-методический комплекс. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 385 с.
10. Гайфуллин А.Ю. Социально-экономические проблемы освоения нефтегазоносных территорий Арктики: Актуальные проблемы науки и техники: сборник научных трудов IV Межд. научно-практической конференции молодых ученых. – Уфа: Издательство «Нефтегазовое дело». - 2012. С. 146-150.
11. Гайфуллина М. М. Управление рисками устойчивого развития предприятия (на примере нефтяных компаний): монография / М.М. Гайфуллина. – Уфа: Издательство УГНТУ, 2015. – 139 с.
12. Гайфуллин А.Ю., Рыбалко Н.В. Диагностика развития политической активности молодежи // Вестник ВЭГУ. 2011. № 6. С. 12-18.
13. Макова М.М. Энергоэффективное развитие предприятия // Вестник торгово-технологического института. 2011. № 1 (4). С. 104-111.
14. Маков В.М. Факторный анализ инновационной деятельности нефтегазового сектора России // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2.
15. Гарипов Ф.Н., Макова М.М. Современные проблемы развития территориальной энергетической системы (на примере Республики Башкортостан) // Экономика региона. 2007. № 4. С. 168-179.

16. Маков В.М. Факторный анализ инновационной деятельности нефтегазового сектора России // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 1. С. 194.
17. Маков В.М. Тенденции и перспективы инновационного развития российской экономики // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 139-145.
18. Маков В.М. Использование методов стратегического моделирования для отбора приоритетных направлений финансирования инновационной деятельности предприятий нефтегазового комплекса // Транспортное дело России. 2009. № 8. С. 173-176.
19. Макова М.М. Нефтегазовое товароведение и сбыт продуктов нефтегазопереработки: учебное пособие / М. М. Макова. - Уфа: Издательство «Монография», 2010. 62 с.

Халявка И. Е., к.э.н.

доцент

Злобова Е. Г.

студент 4 курса

учетно-финансовый факультет

ФГБОУ ВПО «КубГАУ»

Россия, г. Краснодар

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЯЕМЫХ МЕТОДОВ
НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ПО ОБЪЕКТАМ
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Аннотация: В статье рассматриваются особенности методов начисления амортизации по объектам основных средств в организации. Проанализированы подходы к начислению амортизации и выбору определённого метода ее расчета. Определены положительные и отрицательные стороны в использовании каждого конкретного метода начисления амортизации.

Ключевые слова: основные средства, затраты, амортизация, методы начисления амортизации, источник воспроизводства.

Khalyavka I. E., Cand. Econ. Sci., associate professor,

Zlobova E.G., the student 4th year

of the Faculty of Accounting and Finance

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

**APPLIED ECONOMIC FEATURES AMORTIZATION METHOD
ON OBJEKTS OF FIXED ASSETS**

Abstract: This article discusses the features of depreciation methods for fixed assets in the organization. Analyzed approaching amortization, and the choice of a particular method of its calculation. It identifies positive and negative aspects in the use of any particular method of depreciation.

Keywords: fixed assets, costs, depreciation, amortization methods, the source

of reproduction.

Основные средства являются основой материально-технической базы каждой организации. Использование объектов в течение продолжительного периода (более 1 года) оказывает существенное влияние на гибкость ассортиментной политики организации, возможности ее динамичной корректировки при соответствующих рыночных изменениях, перспективы увеличения количества выпускаемой продукции, а также на повышение ее качества. В условиях жесткой конкуренции грамотное управление основными средствами является одним из важнейших факторов, позволяющих снижать себестоимость продукции без потери качества, при этом применяя наиболее современные технологии производства продукции.

Основным источником воспроизводства основных средств выступает амортизация. В настоящее время в экономике организаций существует диспропорция между суммой начисленной и использованной на инвестиционные нужды амортизации. В связи с этим возникает необходимость в разработке системы мер, которые позволяли бы осуществлять контроль за суммой амортизационных отчислений.

Главным элементом управления составом объектов средств является выбор способа погашения их стоимости – амортизации. Как отмечают Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда, наиболее серьезная проблема учета амортизации состоит в том, что наиболее приемлемого метода распределения не существует. Разделяя их мнение, следует отметить, что бухгалтерам при выборе способа амортизации основных средств необходимо рассматривать не только возможность генерации экономических выгод объектами, но и вероятность их досрочной реализации (ликвидации) [3].

Необходимо принять во внимание и то, что применение одного из способов амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу. Это в некоторой степени осложняет выработку наиболее приемлемого профессионального суждения. В соответствии с п. 18 ПБУ 6/01 начисление амортизации может производиться одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему произведенной продукции [2].

Главными особенностями линейного способа начисления амортизации является простота и точность расчетов, постоянная норма амортизации, а также равномерное накопление амортизационных отчислений. Рассмотрим данный метод начисления амортизации на конкретном примере.

Организация ОАО «Вектор» приобрела объект основных средств, стоимость которого составила 350 тыс. руб. со сроком полезного использования 4 года. Отсюда, годовая норма амортизации составляет $100 : 4 = 25 \%$, а годовая сумма амортизационных отчислений = $350 \text{ тыс. руб.} \times 25 \% = 87500 \text{ рублей}$.

При способе уменьшаемого остатка изменение коэффициента ускорения в пределах от 2 до 3 позволяет применять несколько норм амортизации. Для объекта сроком полезного использования 4 года, стоимость которого 350 тыс. руб., норма амортизации при коэффициенте ускорения 2 составит 50 %, при коэффициенте 2,5 – 62,5 % и при коэффициенте ускорения 3 – 75 %. Таким образом, чем выше коэффициент ускорения, тем большая часть стоимости объекта основных средств списывается в первый год срока полезного использования. Главным недостатком данного способа является то, что в течение установленного срока полезного использования объекта происходит неполное списание стоимости объекта основных средств.

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта. По объекту основных средств со сроком полезного использования 4 года сумма чисел лет составляет 10. Значит, сумма амортизационных отчислений в первый год составит 40 %, во второй год 30 %, и т.д. При рассмотрении данного способа становится очевидно, что с каждым годом начисления амортизации по объектам основных средств сумма амортизационных отчислений снижается. Применение срока полезного использования объектов основных средств в первых трех способах начисления амортизации позволяет более точно планировать объем амортизационных отчислений.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и в предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств. Недостатком данного способа является сложность точного определения выработки по годам срока полезного использования объекта основных средств. Например, для объекта основных средств, стоимость которого составила 350 тыс. руб. при способности производить 20000 деталей за весь срок эксплуатации и объеме производства в отчетном периоде 5000 деталей, величина амортизации за отчетный период составила 87500 рублей.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что величина

накопленной амортизации по истечении каждого года использования объекта основных средств является наименьшей при использовании линейного метода. В условиях быстрого морального устаревания объектов и существования необходимости их оперативной замены на более современные объекты данный способ является менее приемлемым для использования.

Исходя из вышеперечисленных примеров, способ уменьшаемого остатка позволяет сформировать наибольшую сумму амортизационных отчислений в первые два года функционирования основных средств, тогда как способ по сумме чисел лет – по истечении третьего и четвертого годов. Следовательно, при существовании высокой вероятности того, что объекты основных средств будут выведены из эксплуатации до окончания их срока полезного использования, данные способы начисления амортизации являются более привлекательными.

Говоря о практической возможности применения вышеуказанных способов амортизации, обращает на себя внимание тот факт, что способ уменьшаемого остатка недостаточно проработан в ПБУ 6/01. Приведенный пример по методу уменьшаемого остатка показывает, что по истечении срока полезного использования объект основных средств полностью не амортизируется. Сумма накопленной амортизации за 4 года составляет **328125 руб.** (первоначальная стоимость 350000 руб.). Таким образом, возникает ситуация, когда с точки зрения возможности получения экономических выгод объект уже непригоден для эксплуатации, а стоимость его полностью не восстановлена. Величина остаточной (недоамортизированной) стоимости составляет 21875 рублей. (6,25% от первоначальной стоимости). Ни ПБУ 6/01, ни Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств не регламентируют порядка списания недоамортизированной суммы.

Обобщив все имеющиеся подходы в методах начисления амортизации, нами установлены основные группы методов – равномерные (линейные), прогрессивные, дегрессивные и методы, обеспечивающие реализацию принципа соответствия доходов и расходов. По нашему мнению, из всех существующих методов начисления амортизации наиболее полно отвечает принципу сопоставления доходов с расходами метод списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг). Этот метод основывается на предложении, что функциональная полезность объекта зависит не от времени, а от результатов его использования. Погашение стоимости объектов производится в зависимости от экономической конъюнктуры, растущей параллельно с увеличением объема выпуска продукции. При этом сумма амортизационных отчислений может значительно из года в год колебаться.

Особенностью амортизационных отчислений является то, что, с одной стороны, они являются издержками производства и обращения, а с другой – выступают как собственные финансовые ресурсы организации, которые предназначены для воспроизводства основных средств. В настоящее время в

рыночной экономики, организации получили полную самостоятельность при формировании и использовании амортизационных отчислений. Но существующая методика учета амортизации основных средств не предоставляет возможности контролировать целевое использование амортизационных отчислений.

Размеры амортизационных отчислений, которые направлены на воспроизводство основных средств, можно определить исключительно расчетным путем, при сравнении сумм по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» и сумму по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств». Если сумма по счету 08 больше суммы по счету 02 – это расширенное воспроизводство, если суммы равны, то это простое воспроизводство, а если сумма по счету 08 меньше суммы по счету 02, то это будет являться суженным воспроизводством основных средств [1].

В целях развития стратегического учета амортизации основных средств мы предлагаем учитывать затраты на амортизацию для управленческого учета и формировать амортизационный резерв на счетах бухгалтерского учета. Информацию о движении амортизационного резерва мы можем отражать в разделе «Резервы» формы №3 №Отчет об изменениях капитала». А в форме № 4 «Отчет о движении денежных средств» следует выделять сумму амортизационных отчислений, поступившую в составе выручки от продажи продукции, и сумму амортизационных отчислений, которая направлена на капитальные вложения.

Использованные источники:

1. Веретенникова И. И. Амортизация и амортизационная политика / И. И. Веретенникова. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 224 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: утв. приказом Минфина РФ от 30 марта 2003. - № 26н (в ред. от 24.12.2010 №186н)
3. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 157 с.

Халявка И. Е., к.э.н.

доцент

Самойлова М.Ю.

студент

учетно-финансовый факультет

ФГБОУ ВПО «КубГАУ»

Россия, г. Краснодар

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: Статья направлена на изучение источников формирования инвестиционного потенциала модернизации

производственных предприятий. Авторами детально изучаются основные источники финансирования инвестиций в основной капитал, порядок их формирования и использования, а также основные факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность предприятий в российской экономике.

Ключевые слова: промышленность, модернизация, предприятие, инновационная экономика, эффективность, инвестиционный потенциал, конкурентоспособность.

*Khalyavka I. E., Cand. Econ. Sci., associate professor,
Samoilova M. Yu., student of Accounting and Finance Department
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

DEVELOPMENT OF INVESTMENT POTENTIAL FOR MODERNIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Abstract: *The article aims to explore the sources of the emergence of investment potential of modernization of industrial enterprises. The authors detail a study of the principal sources of financing for investment in fixed assets, the procedure for their formation and use, as well as the main factors limiting investment activity of enterprises in the Russian economy.*

Keywords: *industry, modernization, enterprise, innovation economy, efficiency, investment potential, competitiveness.*

Сегодня экономика России находится на перепутье, ведь без создания на инновационной основе мощного индустриального комплекса невозможно перевести экономику на инновационный путь развития.

Главным локомотивом решения этой задачи должен стать промышленный сектор, только инвестирование в развитие обрабатывающей промышленности – высокотехнологичного машиностроения может обеспечить быстрый и качественный рост экономики, повышение конкурентоспособности, увеличение темпов роста производительности труда.

Повышение эффективности производства, несомненно, зависит от состояния материально-технической базы. Президент России В. В. Путин в своих выступлениях неоднократно говорил о необходимости быстрого обновления материально-технической базы для обеспечения дальнейшего экономического роста [1].

Обновление материально-технической базы позволяет увеличить производительность труда в 1,5-2 раза в ближайшие 10 лет, повысить качество производимой продукции, создать условия для производства новых инновационных товаров.

Несмотря на несомненные научные достижения в разработке новых технологий, их практическое применение продвигается очень медленно, так как действует рыночные рычаги стимулирования. На фоне низкого уровня базовых технологий, физически и морально устаревающего оборудования

отдельные технологические новшества и инновации зачастую не дают должного результата, поскольку локальные технологические новшества часто не вписываются в устоявшуюся технологическую цепь.

Анализ мирового опыта привлечения инвестиций показывает, что объем инвестиций в основной капитал должен обеспечивать возрастающую потребность в финансовых ресурсах для быстрого обновления материально-технической базы с использованием новейших технологий. Однако доля инвестиции в основной капитал в течение 2008 - 2015 г. находится в российской экономике на уровне 20 % от ВВП. В этом аспекте важен анализ основных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в России (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка значимости факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в РФ, % от общего числа организаций-респондентов

Факторы	2015 г.	Справочно	
		2008 г.	2014 г.
Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность			
Недостаточный спрос на продукцию	28	17	21
Недостаток собственных финансовых средств	73	63	59
Высокий процент коммерческого кредита	32	28	27
Сложный механизм получения кредита для реализации инвестиционных проектов	16	17	14
Инвестиционные риски	28	25	27
Неудовлетворительное состояние технической базы	13	9	8
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	11	14	13
Неопределенность экономической ситуации в стране	29	18	26
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	11	13	9

Главным фактором, ограничивающим инвестиционную деятельность на протяжении последних 8 лет, остается недостаток собственных финансовых средств. В 2015 г. данный фактор отметили 73 % организаций. Далее располагаются следующие факторы: инвестиционные риски (28 %), неопределенность экономической ситуации в стране (29 %). В 2015 г. всего 32

% организаций отметили высокий процент коммерческого кредита, как фактор, ограничивающий их инвестиционную активность. Следовательно, политику государства в области субсидирования ставок коммерческих кредитов и страхования рисков отечественными компаниям можно считать успешной. Реструктуризация и модернизация производства важны не только для более полного удовлетворения запросов потребителей, но и для увеличения дохода предприятий за счет снижения материальных и трудовых затрат на единицу конечного продукта.

Сокращение потребления сырьевых ресурсов в совокупном общественном продукте достигается путем внедрения ресурсосберегающих технологий и всемерного ускорения научно-технического прогресса.

Таким образом, для осуществления ускоренной модернизации необходимо наращивание инвестиций, трансформация сбережений в накопления до 25-30 % на первом этапе до 2020 г.

Особое значение имеет анализ структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (таблица 2).

Таблица 2 - Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в РФ, % к итогу

Инвестиции	2000 г.	2005 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Инвестиции в основной капитал, всего, в том числе	100,0	100,	100,0	100,0	100,0	100,0
собственные средства, из них:	47,5	44,5	41,9	44,5	45,2	42,7
прибыль	23,4	20,3	17,2	17,5	17,2	17,1
амортизация	18,1	20,9	21,6	22,3	22,5	21,6
привлеченные средства, из них:	52,5	55,5	58,1	55,5	54,8	57,3
кредиты банков	2,9	8,1	8,6	8,4	10,0	7,7
заемные средства других организаций	7,2	5,9	5,8	6,1	6,2	7,4
бюджетные средства	22,0	20,4	19,2	17,8	19,0	17,6
средства внебюджетных фондов	4,8	0,5	0,2	0,4	0,3	0,2
прочие	15,6	16,8	16,8	20,1	15,6	20,6

В период 2005-2015 гг. наблюдалось сокращение доли собственных средств в основной капитал относительно заемных. Доля привлеченных средств в аналогичный период неуклонно росла. Доля банковского кредитования остается небольшой в общей структуре источников, хотя и показывает темпы роста из года в год. Это объясняется тем, что процентная ставка за кредит остается на довольно высоком уровне, именно это и ограничивает возможность активного использования данного источника

финансирования.

Государственные бюджетные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2015 г. составили 17,6 %, что на 1,4 % ниже, чем в 2014 г. В основном государство финансирует инвестиции в социально ориентированных отраслях экономики, таких как образование, наука, здравоохранение. В отраслях обрабатывающей и добывающей промышленности участие государства как источника финансирования основного капитала все еще не заметно. Эту тенденцию следует преодолеть, для того чтобы успешно обновлять систему производственных мощностей в промышленности, создавая новые мощности и новые рабочие места.

Проведенный анализ показывает, что источниками финансирования инвестиций в основной капитал для российских предприятий являются их собственные средства. Эти источники включают прибыль и амортизационные отчисления, которые имеют особое значение, как и амортизационный фонд и уровень его использования.

Амортизационные отчисления должны быть не просто показателем, характеризующим степень физического износа, они должны быть надежным инструментом регулирования расширенного воспроизводства.

В развитых странах мира амортизационные отчисления до 70- 90 % покрывают потребности предприятия в ресурсах модернизации производства. Амортизационные отчисления, как и другие издержки производства, уменьшают размер прибыли, но в отличие от других издержек амортизация становится источником дополнительных финансовых ресурсов.

В российской экономике большинство основных фондов, функционирующих длительное время, не переоценены по восстановительной стоимости, поэтому стоимость основного капитала в российской экономике занижена, как занижены начисляемые на основные фонды амортизационные отчисления.

В современной экономике нормы амортизации служат в основном для обеспечения воспроизводства основных фондов, их составляющая, направляемая на капитальный ремонт, отменена.

Предприятия самостоятельно определяют, формировать фонд капитального ремонта или нет, но, как показывает практика, большинство субъектов хозяйствования такой фонд не создают. Там самым возможность предприятий произвольно распоряжаться амортизационными отчислениями приводит к тому, что рост объемов амортизации стимулирует не увеличение, а сокращение капитальных вложений, а также приводит к использованию амортизационного фонда.

Определенное решение проблемы использования амортизационных отчислений по целевому назначению представляет применение метода ускоренной амортизации основных фондов – более быстрое возмещение их стоимости, но в этом случае возникает проблема динамики себестоимости продукции, тогда как накопленные таким образом средства могут служить

лишь частичным источником изношенных основных производственных фондов.

Таким образом, амортизация, в том числе и ускоренная, должна использоваться оптимально для возмещения морального износа основных фондов и частично для их качественного улучшения и прироста производственного потенциала за счет новой техники и технологии. Назрела необходимость в разработке экономических инструментов, позволяющих наиболее эффективно управлять амортизационными отчислениями.

Во-первых, необходимо довести балансовую стоимость основных фондов до реальной восстановительной стоимости, что позволит увеличить годовые амортизационные отчисления.

Во-вторых, важно обеспечить целевое использование амортизационных отчислений в соответствии с их основными назначениями.

В-третьих, целесообразно использовать наиболее эффективные методы начисления амортизации в зависимости от срока полезного использования, исходя из их эксплуатационных особенностей в различных отраслях промышленности.

Важным источником финансирования инвестиций в основной капитал является прибыль, остающаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Анализ статистических данных (таблицы 2) указывает на то, что в период 2000-го по 2015 г. использование чистой прибыли как источника финансирования инвестиций в основной капитал, снизилось с 23,4 до 17,1 %, что несомненно является отрицательной тенденцией [3, 4].

Использование собственных средств в качестве единственного источника финансирования инвестиции модернизации основных средств имеет свои недостатки, которые заключаются в следующем:

- ограниченность объемов для расширения масштабов деятельности;
- высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками капитала;
- нереализуемая возможность прироста рентабельности за счет их использования в отличие от заемных средств, генерирующих эффект финансового левериджа.

Проведенный анализ показывает, что основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал для российских предприятий являются их собственные средства. Анализ основных источников финансирования модернизации позволил выявить специфику их формирования, сформировать представление о факторах, ограничивающих инвестиционную деятельность в России.

Использованные источники:

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями): Распоряжение правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662
2. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы и тенденции.

Стат. Сб. / Росстат. М., 2015 г., 59 с.

3. Спицын А.Т. Глобальные трансформации и инновационная модернизация экономики в XIX веке. М.: Экономика, 2014 г., 320 с.

4. Труд и занятость в России. 2015 г.: Стат. Сб. / Росстат. М., 2015 г., 274 с.

Халявка И. Е., к.э.н.

доцент

Свиридова Н.В.

студент 4 курса

учетно-финансовый факультет

ФГБОУ ВПО «КубГАУ»

Россия, г. Краснодар

ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА ПОКРЫТИЯ ПО СРАВНЕНИЮ С МЕТОДОМ РАСЧЕТА ПОЛНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам калькулирования себестоимости по методу «директ-костинг». Основной целью данного процесса является доведение более точной и конкретизированной информации для внутренних пользователей, что позволяет улучшить качество управления организацией. Авторами изучаются положительные и отрицательные стороны данного метода, предложены мероприятия для внедрения данной системы учета.

Ключевые слова: себестоимость, калькулирование, «директ-костинг», затраты.

Khalyavka I. E., Cand. Econ. Sci., associate professor,

Sviridova N. V., the student 4th year

of the Faculty of Accounting and Finance

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

BENEFITS COATING METHOD OVER THE METHOD OF CALCULATING THE TOTAL COST

Abstract: The article is devoted to calculation of ourselves-cost method "direct costing". The main purpose of this process is about-bringing more accurate and specify the information for internal users, thereby improving the quality of management of the organization. The authors of the study are positive and negative aspects of this method, proposed measures for the implementation of the accounting system.

Keywords: costs, calculation, "direct costing", costs.

Себестоимость является показателем, который характеризует сумму, в которую предприятию обходится произведенный продукт, работа или услуга. Себестоимость отражает сумму фактических затрат, произведенных организацией. Поэтому, для предприятия необходимо максимально точно определить стоимость продукции, которую оно выпускает. Себестоимость

помогает управляющему персоналу определить и спланировать цены на производимую продукцию, работы или услуги.

В условиях кризиса организации вынуждены снижать свои затраты, а следовательно, и снижать себестоимость. Из этого следует вопрос выбора методики расчета себестоимости. Актуальность данной статьи заключается в необходимости определения методики расчета себестоимости, которая наиболее явно и полно отразит затраты предприятия.

Для теоретического обоснования актуальности данной проблематики необходимо, в первую очередь, рассмотреть уже сложившиеся мнения по понятию себестоимости.

Так, Яркина Т. В. определяет себестоимость как денежное выражение непосредственных затрат предприятия на производство и реализацию продукции. Автор определяет себестоимость как синтетический, обобщающий показатель, характеризующий все стороны деятельности предприятия, а также отражающий эффективность его работы [4].

Гудович Г. К. дает следующее понятие себестоимости: «Себестоимость отражает издержки материальных ресурсов и денежных средств на производство продукта, работы или услуги» [1].

И, следовательно, себестоимость действительно является показателем, требующим особого внимания при изучении данной темы. Основной целью данной статьи является обоснование наиболее выгодного метода калькулирования себестоимости на примере конкретной организации.

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции подразумевается совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции, а также отнесения издержек на единицу продукции. Другими словами, это совокупность способов аналитического учета затрат на производство по калькуляционным объектам и приемов исчисления калькуляционных единиц. Существуют различные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Их применение определяется особенностями производственного процесса, характером производимой продукции (оказываемых услуг), ее составом, способом обработки.

В данной статье будут рассмотрены два метода калькулирования себестоимости:

- метод калькулирования по системе полной себестоимости;
- метод калькулирования по системе «директ-костинг» (или метод покрытия).

Метод расчета полной себестоимости заключается в том, что все затраты включаются в себестоимость продукции, работ и услуг. Все прямые затраты группируются по видам продукции и включаются в себестоимость изделий на основании первичных документов. Общепроизводственные расходы распределяются по отдельным видам продукции [3].

Общехозяйственные расходы и коммерческие расходы либо объединяются в один элемент, либо списываются по отдельности. Этот метод имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Во-первых, при расчете полной себестоимости в общей сумме затрат отражаются некоторые затраты, которые меняют точность расчетов. К ним можно отнести коммерческие и управленческие расходы. Во-вторых, при расчете полной себестоимости можно упустить некоторые нюансы принятия управленческих решений.

Метод покрытия основывается на допущении, что косвенные непроизводственные расходы, связанные с организацией производства и управления, являются расходами текущего отчетного периода и должны полностью списываться на финансовый результат. При использовании данной системы рассчитывается сокращенная себестоимость готовой продукции, работ и услуг, то есть, в себестоимость включаются только прямые и косвенные расходы – в плане обслуживания производства.

Метод «директ-костинг» предоставляет возможность обосновать и принять важные управленческие решения по оптимизации производственной программы, целесообразности принятия того или иного заказа, приобретению или замене оборудования, собственного производства полуфабрикатов или заказа их на стороне. Сравнительная характеристика методов учета затрат представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика калькулирования себестоимости по методу полной себестоимости и методу «директ-костинг»

Статьи затрат	Метод калькулирования полной себестоимости	Метод калькулирования «директ-костинг»
Прямые материальные затраты	Включаются в себестоимость изделия	Включаются в себестоимость изделия
Прямые затраты на оплату труда	Включаются в себестоимость изделия	Включаются в себестоимость изделия
Переменные общепроизводственные расходы	Распределяются и включаются в себестоимость изделия	Распределяются и включаются в себестоимость изделия
Постоянные общепроизводственные расходы	Распределяются и включаются в себестоимость изделия	Не распределяются, в себестоимость изделия не включаются, списываются на уменьшение прибыли
Общехозяйственные расходы	Распределяются и включаются в себестоимость изделия	Не распределяются, в себестоимость изделия не включаются, списываются на уменьшение прибыли

Керимов В.Э. называет метод «директ-костинг» маргинальным методом учета, так как разница между выручкой и переменными затратами отражает маргинальный доход организации. Таким образом, маргинальный

доход – это часть выручки, остающаяся на покрытие постоянных расходов [2].

Ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить процессы нормирования, планирования, учета и контроля. Также определение фактических переменных затрат позволяет принять решение о возможности организации дополнительного выпуска продукции.

Для данной статьи воспользуемся калькуляционными листами ООО «Мясоптицекомбинат «Каневской» Каневского района по трем видам продукции. Калькуляционной единицей принят 1 кг. Расчет себестоимости продукции представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Калькулирование себестоимости продукции в ООО «Мясоптицекомбинат «Каневской» по методу полной себестоимости

Вид продукции	Колбаса вареная «Арзамасская, 1 сорт	Баки (щекovina) варено-копченые	Окорочка цыплят копчено-вареные
Выпущено продукции, кг	837,95	6122,5	6091,49
Итого по сырью, руб.	102335,52	274962,71	491523,56
Итого по основным материалам, руб.	760,88	7950,42	12043,03
Итого производственные затраты, руб.	10921,89	119374,51	119407,09
Производственная себестоимость, руб.	115251,92	402287,64	622973,68
Внепроизводственные расходы, руб.	9417,36	32871,35	50903,85
Полная себестоимость, руб.	124669,28	435158,99	673877,53
Себестоимость 1 кг, руб.	148,78	71,08	110,63

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать заключение, что в себестоимость трех видов продукции включены внепроизводственные расходы. Это влияет на восприятие информации о стоимости произведенной продукции. По итогу в сумму затрат включены и распределены общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Далее следует применить метод покрытия затрат. Для этого из общей суммы себестоимости вычтем внепроизводственные расходы и в сумме затрат остается производственная себестоимость продукции (таблица 3).

Таблица 3 – Калькулирование себестоимости продукции в ООО «Мясоптицекомбинат «Каневской» по методу «директ-костинг»

Вид продукции	Колбаса вареная «Арзамасская, 1 сорт	Баки (щекovina) варено-копченые	Окорочка цыплят копчено-вареные
Выпущено продукции, кг	837,95	6122,5	6091,49
Итого по сырью, руб.	102335,52	274962,71	491523,56
Итого по основным материалам, руб.	760,88	7950,42	12043,03
Итого производственным затратам, руб.	10921,89	119374,51	119407,09
Производственная себестоимость, руб.	115251,92	402287,64	622973,68
Себестоимость 1 кг, руб.	137,5	65,7	102,3

При сравнении данных таблицы 2 и таблицы 3 можно сделать вывод, что при применении метода покрытия затрат себестоимость снижается по вареной колбасе на 11,25 руб., по бакам на 6,38 руб. и по окорочкам цыплят – на 8,33 руб. Также изменится и отчет о финансовых результатах. В нем необходимо выделить отдельной строкой показатель «маржинальный доход».

В результате всех расчетов было определено, что система учета затрат и калькулирования себестоимости по методу покрытия затрат дает более наглядное и конкретизированное представление о себестоимости продукции, работ или услуг, которые производит организация. Именно поэтому использование данной системы учета может улучшить качество принимаемых решений, касающихся расширения или сужения производства организации.

Для перехода на систему учета «директ-костинг» необходимо провести следующие мероприятия:

- в программе «1С: Бухгалтерия 8» следует осуществить перенастройку на систему «директ-костинг»;
- провести обучение работников бухгалтерии для работы по системе «директ-костинг»;
- прописать в учетной политике для целей управленческого учета расчет по системе «директ-костинг».

Использованные источники:

1. Гудович Г.К. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Гудович Г.К.— Электрон. текстовые данные.— Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2011.— 104 с.
2. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Керимов В.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 384 с.
3. Чуев И.Н. Экономика предприятия: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. - Дашков и К, 2009. - 416 с.
4. Яркина Т. В. Основы экономики предприятия / Т. В. Яркина. – М.: РГИУ, 2005.- 85 с.

Халявка И. Е., к.э.н.
доцент
Псалом Я. Г.
студент
учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»
Россия, г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются традиционные и новые подходы к калькулированию себестоимости продукции. Проведена оценка себестоимости единицы продукции, иллюстрирующая соответствующие различия в методах калькулирования. Рассмотрены преимущества и недостатки исследуемых подходов, так как от выбора в учетной политике способа расчета зависит результат деятельности организации.

Ключевые слова: Калькулирование себестоимости, поперечный метод, метод покрытия, прибыль, рентабельность.

*Khalyavka I. E., Cand. Econ. Sci., associate professor,
Psalom Y. G. student of accounting financial faculty
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

IMPACT ON RESULTS METHODS CALCULATION OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Abstract: The article considers new approaches to the calculation of the cost of production. Evaluation of one unit of production, illustrating the respective differences in methods of calculation. The advantages and disadvantages of the test approaches, as the choice in accounting policy calculation method depends on the result of the organization's activities.

Keywords: Calculation of the cost, calculation method in stages of production, coating method, profit, profitability.

В современных условиях развития аграрной экономики большое значение приобретают вопросы увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции, улучшения ее качества и снижения себестоимости посредством существенного повышения производительности труда в сельскохозяйственных организациях. Актуальными становятся вопросы калькулирования себестоимости (работ, услуг).

В процессе калькулирования себестоимости затраты соизмеряются с количеством выпущенной и реализованной продукции, в результате этих расчетов определяется себестоимость единицы продукции. Этот процесс обеспечивает своевременное, полное и достоверное отражение затрат и контроль за использованием ресурсов в процессе производства и реализации продукции.

В системах финансового и управленческого учета подходы к формированию себестоимости различны. Поскольку выбор метода расчёта себестоимости оказывает существенное влияние на результат деятельности организации, рассмотрим это на конкретном примере.

Публичное акционерное общество «Новопластуновское» расположено в северо-западной части Краснодарского края, в Павловском районе, ст. Новопластуновская. ПАО «Новопластуновское» является юридическим лицом, действует на основании устава и законодательства Российской Федерации. Общество создано без ограничения срока его деятельности.

ПАО «Новопластуновское» является сельскохозяйственным товаропроизводителем. Учреждено как акционерное общество 3 марта 1992 года без ограничения срока деятельности в результате реорганизации Колхоз имени Калинина Павловского района. В 2007 году организация поменяла организационно-правовую форму на открытое акционерное общество. В 2014 году организация приобрела статус публичного акционерного общества.

До 2007 года хозяйство специализировалось на выращивании зерновых и технических культур (сахарной свеклы и подсолнечника), а также заготавливало семенной материал. Дополнительные отрасли растениеводства – это возделывание овощей и бахчевых культур, картофеля, садоводство. В настоящее время ПАО «Новопластуновское» кроме производства зерновых и технических культур занимается также производством кормовых культур. Хозяйство имеет развитую отрасль молочного и мясного скотоводства.

ПАО «Новопластуновское» обладает в полной мере всеми ресурсами, необходимыми для успешного сельскохозяйственного производства. Организация является достаточно устойчивой и платёжеспособной, своевременно предоставляет отчетность налоговым органам, органам социального страхования и обеспечения, в пенсионный фонд и в другие инстанции.

В системе управления себестоимостью продукции предприятия вправе применять различные способы калькулирования себестоимости продукции (то есть, исчисления величины затрат, приходящихся на единицу продукции.). Среди традиционных методов, используемых в сельском хозяйстве, можно выделить нормативный (наиболее универсальный), попроцессный, попередельный, позаказный, котловой (или прямого счета).

В наибольшей степени подходит для растениеводства попередельный метод калькулирования себестоимости в сочетании с нормативной с системой планирования, учета и контроля. Объектом калькулирования себестоимости является передел (фаза, стадия производства). От передела к переделу идет процесс накопления расходов путем их суммирования. Себестоимость единицы продукции передела определяется как результат деления накопленной суммы расходов на количество единиц продукции, изготовленной на рассматриваемом переделе. Достоинством попередельного метода является возможность составления сметы затрат на короткий период

времени, поскольку в растениеводстве климатические условия часто вызывают изменение в запланированной технологии и эти изменения невозможно предусмотреть заранее.

Среди новых способов калькулирования себестоимости можно предложить метод покрытия, который основан на системе «директ-костинг» и позволяет точно учитывать зависимость себестоимости от объема выпуска продукции, в результате чего предприятия могут своевременно учитывать изменения рыночной конъюнктуры и принимать экономически обоснованные управленческие решения. При данном методе отдельно учитываются условно-постоянные и переменные издержки организации.

На примере ПАО «Новопластуновское» Павловского района рассмотрим процесс принятия решения о реализации зерна озимой пшеницы по более низкой цене, предлагаемой клиентом, с использованием традиционного подхода исчисления себестоимости единицы продукции и метода покрытия (таблица 1).

Таблица 1 – Влияние способа распределения затрат на результативность деятельности ПАО «Новопластуновское»

Показатель	Традиционные способы		Метод покрытия
	2015 г.	дополнительный заказ (прогноз)	2015 г. (прогноз)
Объем реализации зерна, ц	186506	75000	261506
Себестоимость 1 ц зерна, тыс. руб.	0,486	0,486	0,428
Цена, тыс. руб.	0,720	0,530	0,530
Условно-постоянные расходы, тыс. руб.	X	X	0,142
Переменные расходы, тыс. руб.	X	X	0,286
Прибыль, тыс. руб.	43723	3300	61989
Рентабельность единицы продукции, %	48,15	9,05	55,32

В первом случае соглашаться на реализацию продукции по более низкой цене организации невыгодно, так как рентабельность практически нулевая по сравнению со сложившейся рентабельностью на предприятии. При методе покрытия предложение клиента становится выгодным, так как сделка способствует росту прибыли и рентабельности. Это объясняется более быстрым снижением средних постоянных затрат по сравнению с динамикой переменных расходов. Таким образом, даже при снижении реализационных цен на продукцию, организации выгодно увеличивать объем сбыта, тем самым увеличивая свою прибыль.

При сравнении методов расчета себестоимости основное различие

заключается в том, что традиционно применяемые методы калькулирования себестоимости не учитывают динамику удельных постоянных расходов, а при методе покрытия, наоборот, учитывается «эффект масштаба», приводящий к последовательному снижению средних постоянных затрат. В результате принятие предложения клиента следует считать верным управленческим решением.

ПАО «Новопластуновское» использует в учете при расчете себестоимости попередельный и нормативный методы калькулирования, но с переходом к рыночной экономике, по нашему мнению, необходимо дополнять их методом покрытия на основе внедрения системы учета затрат «директ-костинг».

Использованные источники:

1. Ланин Г. А. Экономика предприятий / Г.А Ланин. – Альфа-Пресс, 2014. – 562 с.
2. Петрова Ю. А. Экономика организаций/ Ю. А. Петрова. – Изд-во Апрель, 2013. – 241 с.
3. Стешин Л. И. Калькуляция себестоимости продукции в организации АПК / Л. А. Стешин, М. И. Стешин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 397 с.
4. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М : Дело, 2002. – 864 с.

*Халявка И. Е., к.э.н.
доцент*

Давиденко Е.А.

студент 4-го курса

*учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»*

Россия, г. Краснодар

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Аннотация: В статье проведен анализ состояния трудовых ресурсов на примере ЗАО «Лебяжье-Чепигинское» Брюховецкого района. Выявлены особенности трудовых ресурсов, сделаны выводы по выполненному анализу.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, персонал, заработная плата, производительность труда.

*Khalyavka I. E., Cand. Econ. Sci., associate professor,
Davidenko E. A., the student of the 4th course Accounting
and Finance Department*

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

CORPORATE HUMAN RESOURCES: ROLE AND IMPORTANCE

Abstract: In the article the analysis of the labour resources on the example of JSC "Lebiazhie-Chepiginskoye" Briukhovetsky district. The peculiarities of labor resources, the conclusions made in the analysis.

Keywords: manpower, personnel, wages, labour productivity

*Мой главный капитал – люди.
Они для меня значат все.
И именно они делают меня богатым.
Г. Форд*

Эффективное использование трудовых ресурсов для любой организации является важным резервом повышения деловой активности, который заслуживает пристального внимания руководства хозяйствующего субъекта. Целью управления персоналом организации является воспитание компетентных и заинтересованных работников, совершенствование их профессиональной подготовки [1]. Именно человек как разумное, мыслящее биосущество является главным фактором производства. Человек - это не только затраты, но и предмет увеличения доходов, улучшения производительности труда, качества принимаемых решений, и потому экономически оправданными считаются «капиталовложения» в работника, с целью поддержания трудоспособности, и полного раскрытия его возможностей.

Трудовые ресурсы – это экономически активное население, которое обладает физическим развитием, умственными способностями и знаниями, которые необходимы для работы в различных сферах экономики, предлагающее на рынке труда рабочую силу. Рабочая сила, в свою очередь, это все занятые трудоспособного возраста, включая военных, подростков, пенсионеров, безработных [5].

Главной особенностью трудовых ресурсов является то, что человек вносит в производство не только экономическую, но и социальную составляющую, создавая при этом стоимость большую, чем стоит он сам.

Анализируя расходы по оплате труда, можно сказать, что они являются одной из основных составляющих себестоимости продукции, и поэтому, от эффективности управления трудовыми ресурсами напрямую зависит финансовый результат деятельности организации.

Главными направлениями эффективного использования трудовых ресурсов являются: анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами, анализ квалификационного состава, анализ производительности труда, анализ использования фонда оплаты труда [2].

При анализе структуры персонала, проводится оценка уровня образования по категориям, уровень квалификации, возраст и стаж работника организации.

В настоящее время, существует множество методик анализа эффективности управления персоналом. Рассмотрим основные показатели, определяющие эффективность управления и проведем анализ некоторых показателей на примере ЗАО «Лебяжье-Чепигинское» Брюховецкого района.

ЗАО «Лебяжье-Чепигинское»- это многоотраслевая

сельскохозяйственная организация с развитым производством зерна, подсолнечника, сахарной свеклы, кукурузы, продукции скотоводства, имеет мощную производственную базу и квалифицированный персонал, что обеспечивает стабильный объем производства на протяжении последних лет.

В течение 2012 – 2014 гг. объем производства организации можно охарактеризовать как стабильный, незначительные колебания объемов производства обусловлены изменениями спроса на различные виды сельскохозяйственных культур, а так же природными факторами. В натуральном и стоимостном выражении основную долю продукции составляют зерновые и зернобобовые.

Для обзора трудовых ресурсов ЗАО «Лебяжье-Чепигинское» рассмотрим таблицу 1. Из таблицы видно, что в ЗАО «Лебяжье - Чепигинское» в 2014 г., исходя их критерия образования, преобладают работники со средним специальным образованием, и в отчетном году по сравнению с базисным они увеличились на 185 чел., а с высшим образованием на 139 чел. Что касается работников с незаконченным средним образованием, то таких на предприятии не имеется. По трудовому стажу в 2014 г. преобладают работники со стажем 15-20 лет.

Персонал организации, а так же его изменения имеют определенные качественные, количественные и структурные характеристики, которые могут изменяться с меньшей или большей степенью достоверности и отражаться следующими абсолютными и относительными показателями:

Таблица 1 – Качественный состав трудовых ресурсов в ЗАО «Лебяжье – Чепигинское»

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Изменение в 2014 г. по сравнению с 2012 г.	
	чел.	% к итогу	чел.	% к итогу	чел.	% к итогу	чел.	% к итогу
Группы работников по образованию:								
незаконченное среднее	-	-	-	-	-	-	-	-
среднее и среднее специальное	597	61,9	707	63,4	782	60,7	185	-1,2
высшее	368	38,1	408	36,6	507	39,9	139	1,2
Итого	965	100	1115	100	1289	100	324	-
Группы работников по трудовому стажу, лет:								
до 5	152	15,8	221	19,8	305	23,7	153	7,9
от 5 до 10	136	14,1	175	15,7	195	15,1	59	1,0
от 10 до 15	152	15,7	164	14,7	192	14,9	40	-0,8
от 15 до 20	238	24,7	255	22,9	273	21,2	35	-3,5

от 20 до 25	206	21,3	216	19,4	236	18,3	30	-3,0
свыше 25	81	8,4	84	7,5	88	6,8	7	-1,6
Итого	965	100	1115	100	1289	100	324	-

– коэффициент текучести кадров (соотношение работников, уволившихся по собственному желанию (активная текучесть) и уволенных из-за нарушения трудовой дисциплины (пассивная текучесть), к среднесписочной численности работников);

– коэффициент приема кадров (отношение количества работников, принятых на работу за данный период к среднесписочной численности работников);

– коэффициент выбытия кадров (отношение количества работников, уволенных по всем причинам за данный период, к среднесписочной численности работников организации);

– коэффициент замещения кадров (отношение количества работников, принятых на работу за данный период времени, к численности работников, уволенных по всем причинам);

– коэффициент общего оборота кадров (отношение общего количества принятых и уволенных работников к среднесписочной численности);

– коэффициент стабильности кадров (рассчитывается как разница между коэффициентом приема кадров и коэффициентом выбытия кадров, плюс единица) [5].

Рассмотрим изменения вышеуказанных показателей на примере ЗАО «Лебяжье-Чепигинское» в таблице 2.

Таблица 2 – Движение персонала ЗАО «Лебяжье –Чепигинское»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Численность персонала на начало года, чел.	965	1115	1289	324
Приняты на работу, чел.	23	47	49	26
Уволены, всего, чел.	18	31	36	18
в т.ч.: - по собственному желанию	16	25	34	18
- в связи с уходом в армию и на пенсию	2	6	2	-
- за нарушение трудовой дисциплины	-	-	-	-
- по другим причинам	-	-	-	-
Коэффициенты:				
- оборота по приему	0,024	0,042	0,038	1,5
- оборота по выбытию	0,019	0,028	0,028	0,9
- текучести кадров	0,017	0,022	0,028	1,1
- постоянства кадров	0,957	0,930	0,934	-0,023

В течение 2014 г. на работу было принято 49 человек, но к концу года уволено 36 человек, что на 18 чел. больше, чем в 2012 г.

Коэффициент оборота по выбытию меньше коэффициента по приему на протяжении всех трех лет. Коэффициент текучести кадров в отчетном году по сравнению с базисным увеличился на 1,1 %.

При оценке показателей движения персонала необходимо учитывать степень постоянства персонала, положительно характеризующую организацию. Часто, изменения в технологиях, видах деятельности, номенклатуре выпускаемой продукции, организационной структуре предприятия приводят к повышению показателей движения персонала и снижению показателей постоянства кадров. Следовательно, одновременно с анализом показателей движения персонала необходимо оценивать и то, как меняется в результате происходящих в организации процессов движения персонала его качество, т.е. уровень квалификации, образования, возраст, уровень производительности труда [1].

При анализе производительности труда нельзя забывать и о его оплате. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения заработной платы [3].

Состав и структура заработной платы в ЗАО «Лебяжье-Чепигинское» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Состав и структура фонда заработной платы работников ЗАО «Лебяжье – Чепигинское»

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2012 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Фонд заработной платы, всего	199285	100	279297	100	365019	100	183,2
в т. ч.							
- постоянная часть (по должностным окладам и тарифным ставкам)	183922	92,3	258956	92,7	342991	94,0	186,5
- премии	11332	5,7	15982	5,7	17055	4,7	150,5
- оплата отпусков	4031	2,0	4359	1,6	5027	1,3	124,7
Приходится валовой продукции на 1 работника, тыс. руб.	3081,4		3676,3		4026,0		130,7
Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб.	206,5		250,5		283,2		137,1

По данным таблицы видно, что среднемесячная зарплата работников предприятия за 2014 год в сравнении с 2012 г. увеличилась на 8388 руб., что говорит об улучшении условий оплаты труда в организации. Да и в целом, среднемесячная оплата труда довольно высокая, поскольку превышает прожиточный минимум на 14713 руб. (прожиточный минимум в России на

IV квартал 2014 года составлял 8885 руб. на 1 работающего человека).

Фонд заработной платы в 2014 г. в ЗАО «Лебяжье - Чепигинское» увеличился по сравнению с 2012 г. на 83,2 %. Валовая продукция на одного работника в отчетном году по сравнению с базисным возросла на 30,7 %.

Между заработной платой и производительностью труда существует прямая зависимость: чем выше заработная плата работника, тем выше показатель производительности труда. Это условие является одним из основных методов мотивации труда работников, тем самым повышая благосостояние национальной экономики в целом [3]. Для организации, в большей степени, приемлем тот случай, при котором рост производительности труда прямо пропорционален росту средней заработной платы. При данном соотношении отсутствует риск инфляции, а также имеется стимул к повышению производительности труда работников.

В 2014 году рост производительности труда в целом по России замедляется, и только в некоторых секторах экономики наблюдается увеличение, каковым является сельское хозяйство. Рост производительности труда за 2014 год равен (4,7%). В связи с увеличением темпов роста производительности труда у организации увеличивается возможность повышения оплаты труда, уменьшается себестоимость продукции, увеличиваются вложения в развитие производства [4].

Динамика в соотношении двух показателей в сравнении с 2012 годом в ЗАО «Лебяжье-Чепигинское» следующая: в 2013 году темпы роста производительности труда составляли 119,3%, темпы роста реальной заработной платы — 121,3%, за 2014 год — соответственно 130,7% и 137,1%.

Таким образом, в 2013 и 2014 годах наблюдается нерациональное превышение темпов роста зарплаты над темпами роста производительности труда. Организации рекомендуется обратить особое внимание на выплаты, не связанные с объемом продукции.

Мы можем сделать вывод, что на основе проведенного анализа использования показателей трудовых ресурсов для анализируемой организации основными направлениями политики управления персоналом в настоящее время должны стать:

- создание условий для профессионального роста персонала, увеличения их заработной платы и других доходов, обеспечивать бытовые нужды работников, связанные с исполнением ими трудовых обязанностей;
- проведение профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников, обучение их вторым профессиям за счет прибыли фирмы при необходимости.
- внедрение трудосберегающих капиталоемких технологий, способствующих повышению конкурентоспособности продукции и росту производительности труда;
- совершенствование системы мотивации труда, обеспечивающие повышение производительности труда;

– увеличение рентабельности продаж за счет снижения зарплатоемкости продукции.

В заключении хотелось бы отметить, что важным стратегическим ресурсом любой организации на сегодняшний день является персонал, и для осуществления успешной деятельности организации необходимо иметь достаточное количество трудовых ресурсов, соответствующего уровню производственного потенциала.

Использованные источники:

1. Верещагина, Л. А. Психология потребностей и мотивация персонала / Л. А. Верещагина, И. М. Карелина. – Харьков: Гуманитар. центр, 2013. – 153 с.
2. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учеб. пособие/ А.И.Гинзбург. – Спб.: Питер, 2012 г. - 480с.
3. Головачев А. С. Организация, нормирование и оплата труда: учеб. пособие / А. С. Головачев. – М.: Новое знание, 2013. – 602 с.
4. Мериминская Е. Россияне разучились работать /Е. Мериминская // Бизнес-экономполитика. – 25.09.2014 г. [<http://www.gazeta.ru/>].
5. Парамонов П.Ф. Экономика организаций: учебное пособие /П.Ф.Парамонов, В.С.Колесник, И.Е.Халявка – Краснодар: КубГАУ, 2014.- 258 с.

*Целютина Т.В., к.соц.н.
доцент*

*Золотухина А.Ц.
магистрант*

*ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»*

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ИНТЕНСИВНОСТЬ АКТУАЛИЗАЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ГЕЙМИФИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация. Рассматривается возможность, специфика и оптимальные условия применения игровых технологий в сфере управления персоналом. Авторами определены существенные характеристики «геймиризации», выделены ее ключевые задачи. Целью статьи является выявление наиболее эффективных технологий использования геймификации в формировании стратегии управления персоналом организации. Данная тема актуальна, так как в настоящее время, существует множество мнений относительно эффективности геймификационных систем в управлении персоналом.

Ключевые слова: геймификация, «демографическое окно», механика игры, эстетика игры, управление персоналом

В начале 20-х годов XXI века, после продолжительных экономических трудностей большинство компаний были вынуждены пересмотреть свои

расходы, на рынке труда начались интенсивные преобразования. Службы управления персоналом стали заниматься административными процессами больше, чем когда-либо, в связи с чем долгосрочной стратегии управления персоналом была временно отведена роль второго плана, как в списке задач, так и в бюджете. Все же приток квалифицированного персонала существенно сократится к 2020 г., так как «демографическое окно» закроется. В следствие чего на сегодняшний день становится весьма актуальной автоматизация всех процессов внутри компании, в том числе, и в сфере управления персоналом.

Можно бесконечно перечислять преимущества и недостатки современной компьютеризации общества. Всего лишь каких-то пять лет назад не было такой поразительной активности организаций в интернете, сегодня новостные сайты, блоги, социальные сети буквально изобилуют информацией о работодателях. Наравне с открытиями в сфере цифровых технологий развиваются открытия в науках о человеке. Очевидна направленность современных ученых на практику и решение актуальных вопросов управления человеческими ресурсами. Если говорить о бизнесе, сегодняшняя ситуация на рынке труда требует беспрецедентного внедрения инновационных решений. Технологии важны как для поддержания экономически рентабельной обстановки в компании, так и для привлечения молодых сотрудников, которые не видят свою жизнь без того, чтобы всегда оставаться на связи. Здесь необходимо вспомнить о труде Чарльза Кунрадта основателя компании The Game Of Work, вышедшем в 1973 г⁶⁸. Идея Чарльза Кунрадта в том, что работу можно превратить в игру, чтобы мотивировать и развивать сотрудников, она нашла свое воплощение в жизнь только в век развития технологий. Нововведение, которое мы анализируем в границах исследования, называется сравнительно непривычным словом «геймификация».

Геймификация – это использование игровых элементов и приемов дизайна игр в неигровом контексте. При этом элементами геймификации могут быть очки, бейджи, уровни, квесты, многим увлекающимся видео-играми они известны как PBLs (points, badges, leaderboards). В корпоративной среде геймификация существует уже достаточно долго. Соревнование заводских участков за самую высокую производительность труда, переходящее знамя, знаки отличия, почетные грамоты - все эти инструменты, активно использовавшиеся в СССР, тоже своего рода геймификация. Игра, при условии, что она умело и хорошо сконструирована — это достаточно сложный и многогранный инструмент, способный оказать существенное влияние на человеческую мотивацию.

Необходимость в применении геймификации в бизнес-процессах возникла в силу того, что мотивационные установки и способы устарели и зачастую не срабатывают. Даже применение метода «кнута и пряника» далеко не всегда приносит желаемый эффект. Также до определенного предела

⁶⁸ Джек Кенфилд, Жанет Свитцер Думать и богатеть! Правила успеха. Издательство «Эксмо», Москва, 2006г.

действуют денежное вознаграждение, статус и страх наказания.

По результатам опроса 2013 года от рекрутинговой компании «Бигл», чуть менее трети компаний и около 60% сотрудников даже и не слышали о геймификации. При этом около 12% из 400 опрошенных сотрудников и 4% из 108 организаций считают игры на работе неуместными. В то же время такие крупные компании, как ИКЕА, Группа ВТБ, Газпром и другие, уже благополучно осуществляют подбор потенциальных кандидатов, а также оценку имеющихся сотрудников с помощью геймификации.⁶⁹ Учитывая, что российские компании часто перенимают успешный опыт западных коллег, в ближайшие годы, на наш взгляд, этот рынок будет усиленно развиваться.

Таким образом, со сменой поколений специалистов модифицировалась и роль HR-менеджера, и модели обучения в целом. Лекционные материалы, книги, а также наставничество признаются для поколения Y (1983–2003 годы рождения) менее эффективными по сравнению с электронным обучением, разнообразными тренажерами и играми. По мере роста ответственности HR-отдела требуется не только «фильтровать» нужные тенденции, но и корректно их использовать.

Обозначим современные особенности отношения к новым знаниям:

- комфортно, когда нужная информация всегда под рукой;
- чаще всего требуются ясные и краткие ответы только на актуальные вопросы;
- знаниями должно быть легко обмениваться.

Такая «пассивная» модель поведения очень точно отображает стремительность технического прогресса, за которым мы не всегда успеваем. Текущие тенденции внесли огромное количество модификаций во всю сферу взаимоотношений работника и работодателя. Начиная с 2011 г. появилось множество корпоративных программных продуктов и мобильных приложений для обучения, подбора и аттестации, применяемых для повышения вовлеченности персонала в достижение поставленных целей.

Как в обыденные рабочие процессы постепенно внедряются элементы игровых? С технической точки зрения, этого добиваются за счет переноса в разрабатываемую программу следующих игровых элементов:

- *динамика игры* - существует установленный сценарий, следуя которому игрок достигает цели;
- *механика игры* - используется определенная атрибутика, отражающая прогресс в игре, к примеру, бейджи, виртуальные деньги, таблицы достижений, награды, призовые очки и т.д.;
- *эстетика игры* - визуализация достижений и направление развития каждого конкретного работника в интересной, инфографической форме.

В «игре» как правило ставят акцент на обратную связь от игрока и ее значимость. Действительно, реакция, отклик - нужны для анализа и

⁶⁹ Светлана Царенко. Игрофикация как новый тренд в сфере управления персоналом, Кадровик.ру, Москва, 2014г.

своевременной корректировки поведения пользователя и его обучения. Как и во всех компьютерных играх, здесь есть некая легенда, недосказанная история, возбуждающая интерес к происходящему на экране и указывающая путь к достижению игровых целей. Постепенное усложнение данной истории помогает трансформировать задачи игрока, при этом неизменно удерживая его внимание. В отдельных играх также включена возможность социального взаимодействия: используются разнообразные виды коммуникации игроков между собой. К примеру, можно сравнить общение со всем известной скрепкой-помощником Microsoft Office и интерактивным роботом-помощником на интернет-сайте компании HeadHunter, который, помимо того, что отвечает на вопросы, сам может задавать пользователю вопросы и проводить конкурсы. Вторая вариация взаимодействия и есть пример геймификации, т. к. в данном случае имеется вероятность принимать обратную связь от пользователя, проводить соревнования, повышать лояльность к компании.

Разнообразные компании и консалтинговые агентства (Conundra, Bunchball, Microsoft и т.д.) полагают, что к 2017 г. применять хотя бы одну игру для персонала будут от 40% до 80% мировых компаний⁷⁰. Для столь стремительного распространения геймификации есть причины — это взаимовыгодный инструмент. Для сотрудника игра может послужить источником удовлетворения различных потребностей: в достижениях, в признании, в получении новой информации, в разнообразии. Для организаций это также достаточно необычный и любопытный, а к тому же сравнительно недорогой инструмент нематериальной мотивации, выказывающий многие свои плюсы и минусы уже на первых порах после внедрения. Джейн МакГонигл⁷¹, основательница Gameful, компании-разработчика игр для повседневной жизни, полагает, что у корпоративного сектора игр есть большое будущее. Джейн МакГонигл сравнивает решение задач в игре и в реальности, доказывая, что включение игровых элементов в трудовые процессы помогает научиться более результативному управлению последними. Джейн МакГонигл замечает, что так же, как и в рядовой компьютерной игре, на работе у нас есть задача, вероятные помощники и возможность научиться новому, осваивая этапы с возрастанием сложности задач. Эти важнейшие сходства и игровые принципы разработчики включают в сценарий при создании корпоративного продукта.

Геймификация в бизнесе — новейшее слово последних десяти лет. И как это часто случается, сегодня на бизнес-тренингах собираются и одухотворенные разработчики, и критики настоящего инструмента. Вторые не без оснований ставят эффективность использования игр в работе под

⁷⁰ Иванов Михаил Сергеевич. Управление кадрами в консалтинговых организациях. Издательство «Корпоративный менеджмент». Москва, 2000г.

⁷¹ Джейн МакГонигал. Разрушенная реальность: Почему игры делают нас лучше и как они могут изменить мир. Издательство «Манн, Иванов и Фербер», Москва, 2011г.

сомнение, ведь прошло еще не так много времени, чтобы провести хоть какие-нибудь долгосрочные исследования по этой теме. Достаточно часто заявляется о том, что игры больше отвлекают и вредят, нежели приносят пользу.

Кроме этого, пристальное внимание к готовым проектам игр указывает на разобщенность в понимании и реализации идей геймификации в жизни, так как технические специалисты и менеджеры из бизнеса могут по-разному расставлять приоритеты. Одни берут слишком простой и однозначный сценарий, другие путают игру со страничкой компании в социальных сетях, третьи и вовсе говорят о вреде долгого сидения за компьютером. Вывод – приложение должно быть написано специально для компании или в готовом виде адаптировано под нужды компании, а ключевой соревновательный элемент сценария должен оставаться в меру ироничным, с тем чтобы не провоцировать нечестные поступки и стресс.

Организовать и внедрить геймификацию просто и в то же время очень сложно. При точной постановке задачи команда программистов и дизайнеров способна создать превосходный продукт практически к любому HR-проекту в краткие сроки. Все же, одно лишь внедрение в программу игровых элементов еще не гарантирует того, что она будет эффективной. К сожалению, игра вполне может стать очередной скучной «обязаловкой». А что если все накопленные баллы игрока — лишь цифры в рейтинге, на которые никто, кроме самого работника, не обращает внимания? Дело не в призах и благодарственных грамотах, которые обычно предлагают за полученные в виртуальном пространстве баллы. (рис.1).



Рис.1 Применение геймификации в управлении персоналом

Отдельные бизнес-процессы уместно геймифицировать, другие — невыполнимо, так как это препятствует работе. В этой связи менеджеру по персоналу, желающему использовать данный инструмент в работе, необходимо заблаговременно скрупулезно проанализировать возможности его использования.

В действительности, до обсуждения технического задания на разработку игры необходимо написать стратегию внедрения проекта геймификации:

- подвергнуть анализу бизнес-процессы, определить уместность привнесения в них игрового и соревновательного элемента;
- обозначить диапазон задач для каждого игрока или команды в целом;
- установить потенциальную степень влияния игроков на бизнес, поддерживает ли игра, существующий процесс или учит модифицировать поведение;
- перечислить все измеримые параметры, по которым вы будете собирать информацию о поведении игроков.

Рассмотрим пример внедрения нового портала для работников известной компании FedEx, которое было осуществлено в США в 2013 г. группой разработчиков под руководством Брайана Бэррингера. Бэррингер считает, что у геймификации в корпоративном сегменте есть значительное будущее, поскольку ее методы позволяют свободно привлекать сотрудников к определённым моделям поведения. К началу своей карьеры в FedEx у Бэррингера уже был в запасе реализованный проект по заказу одной популярной IT-компании, там он разработал платформу для общения предприятия с клиентами, функционирующую как социальная сеть. Аналогичная задача стояла перед ним и в новом проекте, где необходимо было провоцировать работников делиться своими знаниями друг с другом. И Бэррингер взял за основу принцип общения людей в социальных сетях. Фактически, как и в других компаниях с длительной историей, основная проблема состояла в видоизменении принципа вознаграждения за знания в принцип вознаграждения за желание ими делиться. Бэррингер и его команда начали свою работу с короткого опросника для группы работников, включив в него следующие вопросы: «Как вы выполняете свою работу сейчас и как хотели бы ее выполнять в будущем?», «Как вы ищете нужную информацию? Как вы бы могли поделиться ею с коллегой?». После тщательного анализа ответов была получена общая картина о готовности работников компании делиться знаниями, были выявлены оптимальные способы для данных операций, стали ясны особенности корпоративной культуры. В соответствии с ними Бэррингер создал свою социальную сеть с элементами игры для первых 1500 сотрудников. В ней было разработано 8 видов наград, приобретаемых сотрудниками на разных уровнях активности. Данная платформа должна была со временем вытеснить внутрикорпоративный

портал компании. Разработчики считают своей целью организацию глобального сообщества, соединяющего в себе все передовые технологии социальных сетей, в котором люди свободно находят актуальную информацию и ответы на всевозможные рабочие вопросы. Постепенное усовершенствование продукта и увеличение количества наград создатели считают важнейшей ступенью разработки проекта. Бэррингер полагает, что главное — не спешить и стремиться к вовлечению и поощрению за участие каждого в игре. На сегодняшний день проект успешно раскручивается, чтобы дать выход в «игру» свыше 300 тыс. работников FedEx в 220 странах.

Еще одним примером внедрения геймификации может служить российский проект «Пряники», один из пионеров готовых решений для корпоративной социальной сети⁷². Данный проект предоставляет пользователям функции для создания программ нематериальной мотивации. Игры проекта мотивируют и побуждают соревноваться и, что существенно, могут быть без труда подключены к текущим корпоративным порталам. В качестве поощрения игроки зарабатывают виртуальные «пряники», которые при желании фирмы могут трансформироваться в настоящие призы.

Возможности геймификации дают изменение поведения сотрудников, получение новых навыков и создание инноваций в бизнесе. Это происходит, в первую очередь, в связи с привнесением в игру соревновательной составляющей. Тем не менее соревнование должно быть уместно на данном этапе работы. Подавляющему большинству сотрудников покажется сомнительной перспектива поработать лучше/ выше/ дольше всех, заработав за это баллы в некой турнирной таблице. Следовательно, осмысление геймификации не должно сводиться только лишь к соревновательно-призовой модели. Геймификация — это вовлечение в игру, живое общение с игроком, приятная атмосфера взаимодействия. Так, существует, ежегодный мониторинг службой персонала зарплат на рынке — работа рутинная, но в ней по причине конфиденциальности отсутствует возможность игрового сопровождения. А как быть если тем же сотрудникам нужно упаковать документы для переезда в новый офис? В данную работу будет полезно включить и легкий соревновательный, и развлекательный элементы, получится как минимум замотивировать работников и улучшить микроклимат в коллективе.

Так, в частности, гостиничная сеть Marriott на своем сайте предложила игру в управляющего рестораном, в свою очередь табачная компания JTI дает возможность игроку побывать её торговым представителем, а Microsoft тестирует переводы версий Windows в игре с работниками, владеющими иностранными языками. Отечественные Газпром и ВТБ запустили занимательную программу, позволяющую новым сотрудникам пройти виртуальный квест-тур по компании, который содержит в себе выполнение

⁷² Марина Эендиева. «Пряники» вместо кнута: как мотивировать сотрудников при помощи геймификации. Sk.ru. Москва. 2016г.

заданий⁷³. Сегодня набирают популярность такие примеры геймификации, как проведение опросов на странице компании, верные ответы в которых поощряются баллами и рейтингами. Дополнительно присваивается определенный уровень мастерства игрокам, которые верно ответили на вопросы приложения. Отдельные коммерческие организации предоставляют возможность игрокам, прошедшим опросы, обменять призовые баллы на продукцию фирмы, что, безусловно, повышает лояльность сотрудников. Игры дают широкий спектр возможностей для оптимизации времени и бюджета в массовом подборе, обучении и развитии персонала.

Опираясь на данные исследований агентства Gartner 2014 г., можно сделать вывод о том, что около 70% из готовых программных продуктов не будут иметь возможность продуктивно реализоваться на рынке ввиду низкого качества сценариев своих игр.

Исследователи советуют нынешним разработчикам уделять самое пристальное внимание элементу вовлеченности игрока, а не создавать игры со слишком простым, линейным сценарием. Намечившаяся на сегодняшний день тенденция в разработках затрагивает анализ обратной связи, полученной от игрока. Многим компаниям важно не только привлечь, но и удержать своего вероятного покупателя или работника на своей страничке в интернете, в связи с чем как никогда ранее стал актуален анализ больших баз данных, то есть информации о пользователях.

Сегодня геймификация взростает. Это всё еще новое явление, находящееся в процессе разработки, но уже появились разные конференции, а также множество компаний, специализирующихся на геймификации и областях её применения. Появились отчеты и исследования рынка, показывающие большие цифры в индустрии геймификации.

Заключение. Несмотря на новизну данной методики, многие успешные компании уже отметили значимые положительные результаты от внедрения игровых элементов в свои бизнес-процессы. И это не только неординарные стартапы. Среди компаний, которые сегодня благополучно внедряют геймификацию, есть и такие признанные гиганты, как Nike, American Express, Samsung и др. И они это делают не просто потому, что это модно. Самый главный положительный результат – соревнование повышает общий уровень качества, скорости и других метрик работы. Лидер может быть и один, а стараться будут все. Следует учитывать, что не всегда геймификация в бизнесе бывает уместна, и не всегда геймификация в управлении персоналом станет стимулом к нематериальной мотивации сотрудников. Вряд ли она будет эффективной в организациях, где и так трудятся фанаты своего дела или там, где успех бизнеса напрямую связан с личной заинтересованностью работников. Для достижения видимых результатов с помощью игровых элементов, обязательно наличие нескольких факторов:

⁷³ Софья Зорина. Game on!: внедрение игровых форм в «Газпром нефти». Журнал "[Сибирская нефть](#)". Москва. 2013г.

– Специфической корпоративной культуры, характеризующейся готовностью и открытостью к новым идеям и экспериментам как со стороны руководства, так и со стороны сотрудников;

– Присутствие групп энтузиастов, способных разработать индивидуальную для компании игровую стратегию, учитывающую ее действительные потребности, а также популяризовать эту идею среди остальных сотрудников;

– Добровольность вовлечения в игровые механизмы.

Геймифицируемая деятельность не должна быть обязательной для бизнеса, а скорее дополнительной. Довольно большая часть сотрудников просто не будет принимать участие в соревновании — из-за чувства противоречия, неуверенности в собственные силы, либо просто в силу психологических особенностей. Выполняемая работа должна быть краткосрочной, поскольку интерес к любой игре быстро проходит. Геймификация не замещает, а улучшает имеющиеся программы лояльности новыми элементами, развивая уже заложенные в программе игровые механики.

Использованные источники:

1. Кенфилд Д., Свитцер Ж. Думать и богатеть! Правила успеха. / Кенфилд Д., Свитцер Ж./ М:- Эксмо, 2006.
2. Царенко С. Игрофикация как новый тренд в сфере управления персоналом. /Царенко С. / М:-Кадровик, 2014.
3. Иванов М. С. Управление кадрами в консалтинговых организациях./Иванов М.С. /М:-Корпоративный менеджмент, 2000.
4. МакГонигал Д. Разрушенная реальность: Почему игры делают нас лучше и как они могут изменить мир./ МакГонигал Д./ М:- «Манн, Иванов и Фербер», 2011.
5. Эфендиева М. «Пряники» вместо кнута: как мотивировать сотрудников при помощи геймификации. /Эфендиева М./ М:-Sk.ru. 2016.
6. Зорина С. Game on!: внедрение игровых форм в «Газпром нефти». /Зорина С./ [Сибирская нефть](#). 2013. №10
7. Вербх К., Хантер Д. Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса. М:- Манн, Иванов, Фербер, 2015.
8. Зикерман Г., Линдер Д. Геймификация в бизнесе. Как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов. /Зикерман Г., Линдер Д./ М:-Манн, Иванов и Фербер», 2014. – С. 272.
9. Лафли А., Мартин Р. Игра на победу. Как стратегия работает на самом деле. /Лафли А., Мартин Р. / М:-Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 304-С.
- 10.Макарова А. С. Игрофикация маркетинговых коммуникаций как эффективный способ общения с целевыми аудиториями / А. С. Макарова, С. Н. Басова // Молодой ученый. 2012. №8. —С. 122-125.

*Чашиников Г.Н.
магистрант
Грибова О.В.
старший преподаватель*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Целью управления персоналом в государственных учреждениях является повышение качества обслуживания потребителей услуг, то есть повышение социальной эффективности. Низкая квалификация государственных служащих не позволяет им решать серьезные задачи, которые ставит перед ними общество.

Основными причинами существующих проблем с кадрами в государственных учреждениях являются недостаток профильного образования и опыта, профессиональных знаний и навыков, недостаточно сформированы личностно-деловые качества, изолированность и клановость государственной службы, слаборазвитая корпоративная культура [1, С. 42], высокая степень коррупции.

Для достижения поставленной цели необходимо рационально использовать кадровые технологии, направленные на совершенствование работы с персоналом в процедурах оценки и отбора кадров, формирования кадрового резерва, организации профессионального развития, а также общественного контроля за деятельностью органов исполнительной власти.

В настоящее время в практике управления персоналом в государственных учреждениях используются различные кадровые технологии. Государственная служба в качестве виде профессиональной деятельности обладает своими особенностями, и формирование ее кадрового состава, комплекса кадрового обеспечения требует разработки конкретных задач применения кадровых технологий [6, С. 123].

Традиционные технологии, касающиеся оптимизирования процессов кадрового обеспечения государственных органов: отбор кандидатур на должности гражданской службы; аттестацию человеческих ресурсов государственных органов с акцентом на современные требования к профессиональным и морально-психологическим характеристикам гражданских служащих; мотивацию гражданских служащих; планирование их должностного и профессионального роста; работу с резервом кадров [7, С. 16].

Указ Президента РФ от 07 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»

обозначил некоторые направления данной деятельности. Среди них – создание объективных и прозрачных механизмов конкурсного отбора кандидатов на замещение должностей и для включения в кадровый резерв; создание системы оценки и развития персонала на основе компетентностного подхода; расширение использования механизма ротации; развитие института наставничества; установление особого порядка оплаты труда государственных гражданских служащих в зависимости от достижения показателей результативности профессиональной служебной деятельности и др. [4].

Внедрение новых кадровых технологий требует, прежде всего, нормативного и методического обеспечения. Министерство труда и социальной защиты России провело ряд пилотных проектов в федеральных органах государственной власти и на их основе подготовило некоторые методические рекомендации по формированию квалификационных требований к должностям, по организации конкурсного отбора, деловой оценки государственных служащих на основе компетентностного подхода и др. [5].

Однако, специалисты кадровых служб отмечают чрезмерную сложность и большую трудозатратность методических подходов, предлагаемых Министерством труда и социальной защиты России. Инновационные процедуры возможны, уместны и эффективны при «штучном» подборе кадров, как правило – на замещение руководящих должностей [5]. При «массовом» применении кадровым службам при их современной штатной численности реализовать многие новшества не под силу. Кроме того, кадровики не знают специфики работы большинства сотрудников, занимающихся отраслевым управлением, поэтому не могут разработать оценочные материалы, например, по специальным профессиональным компетенциям. На практике эта работа поручается специалистам, занимающим конкретные должности. Но тогда получается, что гражданские служащие сами готовят тесты, кейсы, вопросы для оценки своей же деятельности. Поэтому существует необходимость создания обособленных структурных подразделений для реализации мероприятий, направленных на работу с кадрами и по формированию кадрового резерва, а также привлечение ученых для создания типовых оценочных материалов на федеральном уровне, касающихся аттестации по разным категориям и классам должностей [2, С, 274].

Как уже отмечалось, важным направлением в совершенствовании системы управления персоналом в государственных учреждениях является общественный контроль. Внедрение единой информационно-правовой интернет-площадки с целью реализации общественного контроля, включающей сведения по государственным услугам (возможно на базе порталов «Электронное правительство. Госуслуги» или «Ваш контроль»). Работа портала «Общественный аудит» сводится к тому, что граждане имеют

открытый доступ к сведениям по всем государственным услугам. В случае нарушения положений законодательства и регламентов предоставления услуг: нарушение прав заявителей, длительное ожидание в очереди, требование избыточного количества справок и документов, оплаты, увеличения сроков предоставления услуги, отказ от предоставления услуг, услугополучатели будут иметь возможность через данную интернет-площадку подать жалобу в орган исполнительной власти [3].

Таким образом, перспективными направлениями развития системы управления персоналом в государственных структурах являются совершенствование нормативного и методического обеспечения с привлечением министерств и ведомств, в также ученых; реализация общественного контроля с целью снижения степени коррумпированности органов власти и повышения качества предоставления государственных услуг.

Использованные источники:

1. Безрядина М.В. Современные кадровые технологии в системе государственной службы / М.В. Безрядина // В сборнике: Актуальные проблемы управления и экономики: российский и зарубежный опыт Материалы Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). – 2013. – С. 41-44.
2. Брагина Е.М. Проблемные вопросы и перспективы внедрения современных кадровых технологий в систему государственной гражданской службы в Российской Федерации / Е.М. Брагина, Д.С. Орлова // Вестник Югорского государственного университета. – 2015. – № 54 (39). – С. 274-275.
3. Бучина О.В. Публичный аудит как инструмент разрешения противоречий управления системой государственных услуг / О.В. Бучина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 2 (74). – С. 8
4. Завадская В.В. Новые формы и направления человеческого развития в системе современного государственного управления // В.В. Завадская, Н.М. Калинина, С.Е. Елкин // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 9 (69). С. 13-26
5. Методическое обеспечение внедрения эффективных кадровых технологий на государственной гражданской службе [Электронный ресурс] – Режим доступа: Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты России: <http://www.rosmintrud.ru/>
6. Свирина И.В. Кадровые технологии в управлении персоналом государственной гражданской службы / И.В. Свирина. // Власть. – 2011. – №7. – С. 122-125.
7. Указ Президента Российской Федерации 07 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Информационно-правовая система «Гарант»: <http://base.garant.ru/70170942/>

Шелег И.М.
студент
факультет государственного управления и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы внедрения корпоративной этики в современной организации заслуживают особого внимания в силу особенностей российской системы управления персоналом. В работе обосновывается влияние корпоративной этики на перспективы развития организации.

Ключевые слова: корпоративная этика, современная организация, персонал, корпоративные кодексы, кодекс профессиональной этики.

В настоящее время вопросам корпоративного управления уделяется все большее внимание, как на государственном уровне, так и на уровне самих участников рынка. В целом это связано с тем, что низкое качество такого управления – одна из основных причин тех сложностей, которые возникают у предприятий с привлечением капитала, и одна из стратегически важных задач развития бизнеса [1, с. 39].

Механизмы корпоративной этики определяют не только величину дивидендов, получаемых акционерами, котировку акций организации, но и стратегии развития организации в долгосрочной перспективе, возможности привлечения дополнительных капиталов из различных источников, а также величину благотворного влияния деятельности конкретной компании на экономическое положение конкретного региона. Следует отметить, что деятельность корпоративных предприятий является важным показателем, влияющим на эффективность всей экономики.

В современных условиях предприятие, у которого отсутствует налаженная структура корпоративного управления, не имеет шансов стать конкурентоспособным, быть привлекательным для инвесторов. Поэтому, главная причина концентрации внимания на проблемах корпоративного управления в последнее время связана со стремлением организовать комфортные условия для инвесторов [2, с. 53–56].

Рассмотрим понятие «корпоративная этика». В трудах исследователей (А.Д. Барышева, А. Колпакова, Н. Матюшина и др.) этика – философское учение о морали, нравственности, ее развитии, принципах, нормах и роли в обществе. Корпоративной этикой (в широком смысле) называется система универсальных и нравственных специфических требований, и норм поведения, реализуемых в процессе деятельности компаний, организаций [3, с. 102].

Выделим преимущества наличия корпоративного этикета в организации:

- помогает работнику осознать свое место в организации;
- создает коммуникационную систему и язык общения в организации;
- обеспечивает внешний вид, соответствующий профилю организации (например, униформа, спецодежда);
- регулирует взаимоотношения между работниками организации (с учетом возрастных, половых, статусных противоречий, а также мудрости и интеллекта, опыта и знаний, ранга, религии и т.п.);
- формирует отношение работников к работе (ответственность, разделение или замещение заданий, чистота рабочего места, качество работы, карьерное продвижение) [4, с. 8-15].

Основными принципами корпоративной культуры организации являются:

- высокий корпоративный дух работников компании и постоянная работа по его укреплению;
- соблюдение сотрудниками организации этических норм корпоративного поведения;
- соблюдение норм деловой этики в организации;
- формирование и поддержание позитивного имиджа компании;
- формирование и развитие корпоративного стиля.

Основные принципы корпоративного поведения: вежливость; - корректность; тактичность; скромность в общении; предупредительность.

В системе управления корпорацией ключевую роль играет наличие (или отсутствие) внутрикорпоративных документов (правил), определяющих видение, стратегию, принципы поведения (управления), профессиональную этику [5, с.135-139]. Теория и практика корпоративного управления свидетельствуют о том, что разработка корпоративных кодексов становится важным аспектом как корпоративной социальной ответственности организации, так и ее общего и стратегического менеджмента [6, с. 179-192].

Кодекс профессиональной (деловой, корпоративной) этики – нормативный документ, разрабатываемый для целей корпоративного управления, согласованный на внутреннем уровне и утверждаемый органами управления (правлением, советом директоров, генеральным директором), содержащий основные принципы профессиональной этики и концептуальный подход к формированию и функционированию механизма обеспечения соблюдения этических норм в определенных ситуациях всеми сотрудниками организации без исключения [7, с. 232].

Корпоративные кодексы представляют собой своды принципов, норм и правил взаимодействия организации с заинтересованными сторонами, в том числе с ее сотрудниками. Кодексы выполняют, прежде всего, репутационную функцию и функцию администрирования. Первая связана с формированием доверия к организации со стороны внешних групп (описание политик, традиционно закрепляемых в международной практике по отношению к клиентам, поставщикам, подрядчикам и т.д.). Функция администрирования в

отношении корпоративных кодексов заключается в регламентации поведения работников в сложных ситуациях.

Лучшие практики разработки и реализации корпоративных кодексов свидетельствуют об улучшении качества управления за счет обеспечения понятности и прозрачности корпоративного управления, поскольку корпоративные кодексы закрепляют основные цели, принципы, правила, регламентируют поведение сотрудников, в том числе этического плана, формируют доверие заинтересованных сторон (стейкхолдеров) к данной организации.

Важнейшей задачей корпоративных кодексов является установление приоритетов в отношениях с заинтересованными сторонами и определение путей согласования интересов. Наличие кодексов становится общемировым стандартом ведения бизнеса и способствует повышению инвестиционной привлекательности организации [8].

Таким образом, корпоративная этика является ключевым элементом, объединяющим людей – участников производственного процесса организации – в единый социальный организм (человеческое общество). Под воздействием корпоративной этики деятельность работников организуется не столько на основе приказов или компромиссов, сколько за счёт внутренней согласованности ориентиров и стремлений сотрудников. Организация, построенная на единстве мировоззрения и ценностных установок её членов, становится наиболее гармоничной и динамичной формой производственного сообщества. Корпоративная этика выступает как форма осознания профессиональных и общественных интересов, присущая как предпринимателям, так и наёмным работникам, которых объединяют общие цели.

Использованные источники:

1. Викентьев И.Л., Соколов А.Б. Тенденции рынка тренинга и консалтинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.treko.ru/training-2010> (15 февр. 2015).
2. Гостищева Ю.Ю., Щетинина Е.Д. Принятие управленческих решений в условиях делового партнерства // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 6. С. 155–158.
3. Барышева А.Д. Этика и психология делового общения (сфера сервиса). – М.: АЛЬФА-М, 2009. – 102 с.
4. Колпакова А. Корабли не «плавают», а «ходят» // Управление персоналом. 2014. №12(304). С. 8–15.
5. Емельянова О.В. Стратегии развития инновационных корпораций// РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 4. С. 135-139.
6. Прохоров Я.М., Касаев Б.С. Особенности организационной и корпоративной культуры// в сборнике: Актуальные проблемы экономики, управления, права Ответственный редактор Ю.А. Соколова. 2002. С. 179-192.
7. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров. Новосибирск: САФБД, 2001.

С. 232 .

8. Об утверждении Административного регламента по исполнению Федеральной службой по финансовым рынкам государственной функции по согласованию кодексов профессиональной этики брокеров, управляющих компаний, специализированных депозитариев и негосударственных пенсионных фондов: Приказ ФСФР Рос. Федерации от 20 сент. 2007 г. № 07-99/пз-н.

*Шотина А.Н.
магистрант 2 курса
факультет Экономический
Российский государственный аграрный университет -
МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ

В статье рассматриваются ключевые аспекты стратегического планирования, а также основные подходы и этапы процесса стратегического планирования на различных уровнях управления.

Ключевые слова: стратегия, планирование, стратегическое планирование, уровни управления, процесс стратегического планирования.

This article discusses important aspects of strategic planning, as well as the main approaches to the strategic planning process at different levels of government.

Keywords: strategy, planning, strategic planning, management levels, the strategic planning process.

Термин «стратегическое планирование» получил распространение к началу 60-х годов XX века, когда ресурсы рассматривались как средство достижения целей, а план представлял собой набор возможных альтернатив в соответствии с прогнозируемыми изменениями внешней среды.

Стратегическое планирование можно определить как набор действий и решений, которые ведут к разработке стратегий, предназначенных для достижения целей организации в будущем.

Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в разработке стратегии и в принятии управленческих решений. Его задачей является обеспечение процесса внедрения необходимых изменений в организации, направленных на повышение эффективности ее функционирования.

Процесс стратегического планирования предусматривается на разных уровнях управления. Согласно Федеральному закону №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» выделяют 4 уровня стратегического планирования, представленных на рисунке 1[1].

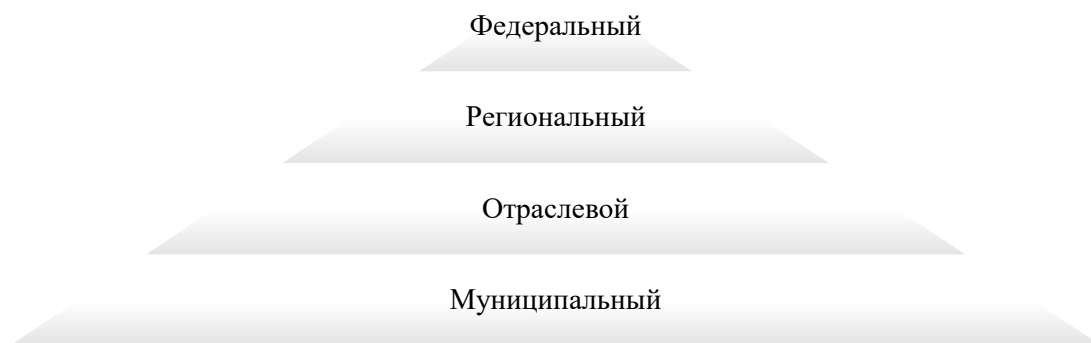


Рисунок 5 - Уровни стратегического планирования

Основные полномочия и участники названных выше уровней управления представлены в таблице 1[1].

Таблица 1.

Основные полномочия и участники стратегического планирования

Уровень	Полномочия	Документы стратегического планирования
1	2	3
Федеральный	1) определение приоритетов социально-экономической политики и целей социально-экономического развития; 2) формирование комплекса мероприятий, направленных на достижение приоритетов социально-экономической политики и целей социально-экономического развития РФ;	- стратегия социально-экономического развития РФ; - стратегия национальной безопасности РФ; - стратегический прогноз РФ; - прогноз социально-экономического развития РФ на долгосрочный период; - бюджетный прогноз РФ на долгосрочный период; - прогноз социально-экономического развития РФ на среднесрочный период; и т. д.
Региональный	1) определение в пределах полномочий субъектов Российской Федерации приоритетов социально-экономической политики, долгосрочных целей и задач социально-экономического развития субъектов РФ, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития	- прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочный период; - бюджетный прогноз субъекта Российской Федерации на долгосрочный период; - прогноз социально-экономического развития субъекта Российской Федерации

Уровень	Полномочия	Документы стратегического планирования
1	2	3
	Российской Федерации;	Федерации на среднесрочный период; - государственные программы субъекта Российской Федерации; - схема территориального планирования субъекта Российской Федерации.
Местный (муниципальный)	1) определение долгосрочных целей и задач муниципального управления и социально-экономического развития муниципальных образований, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития Российской Федерации и субъектов РФ.	- стратегия социально-экономического развития муниципального образования; - прогноз социально-экономического развития МО на среднесрочный или долгосрочный период; - бюджетный прогноз МО на долгосрочный период; - муниципальная программа.

Стратегическое планирование на уровне федеральном, региональном, муниципальном – направлено на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также обеспечению национальной безопасности Российской Федерации в целом.

Согласно ФЗ №172-ФЗ процесс стратегического планирования делится на следующие этапы:

1. Целеполагание;
2. Прогнозирование;
3. Планирование и программирование.

Рассмотрим процесс стратегического планирования на государственном уровне (табл. 2).

Таблица 2

**Взаимосвязь процесса стратегического планирования на
различных уровнях**

Этапы	Уровень управления	Основополагающие документы	Условные обозначения	Взаимосвязь разрабатываемых документов
1	2	3	4	5
Целеполагание	Федеральный	Ежегодные послания Президента РФ	1Ф	
		Стратегия социально-экономического развития РФ	2Ф	1Ф, 6Ф, 7Ф
		Стратегия Национальной безопасности РФ	3Ф	2Ф
	Отраслевой	Отраслевые документы стратегического планирования	1ОТ	2Ф, 3Ф, 4Ф, 5Ф, 6Ф 2ОТ
		Стратегия пространственного развития РФ	2ОТ	2Ф, 3Ф
		Стратегии социально-экономического развития макрорегионов	3ОТ	2ОТ, 1С
	Субъект РФ	Стратегия социально-экономического развития субъекта РФ	1С	2ОТ 3ОТ
	Муниципальный	Стратегия социально-экономического развития муниципального образования	1М	1С; 1ОТ; 2Ф
	Прогнозирование	Федеральный	Прогноз научно-технического развития РФ	4Ф
Стратегический прогноз РФ			5Ф	
Прогноз социально-экономического развития РФ на долгосрочный			6Ф	4Ф, 6Ф

		период			
		Бюджетный прогноз РФ на долгосрочный период.	7Ф		
	Субъект РФ	Прогноз социально-экономического развития РФ на среднесрочный период	8Ф		
		Прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочный период	2С	3С 1С	
		Бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период	3С		
		Прогноз социально-экономического развития субъекта РФ на среднесрочный период	4С	4Ф 8Ф	
		Муниципальный	Прогноз социально-экономического развития МО	2М	2С, 4С, 5Ф, 6Ф
	Планирование и программирование	Федеральный	Государственные программы РФ	9Ф	1Ф, 2Ф, 3Ф, 6Ф, 8Ф
			Государственная программа вооружения	10Ф	2Ф, 10Т, 20Т, 30Т, 9Ф
			Схемы территориального планирования РФ	11Ф	2Ф, 10Т, 20Т, 30Т
План деятельности федерального органа исполнительной власти			12Ф	9Ф	
Субъект РФ		План	5С	1С	

		мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития субъекта РФ		9Ф
		Государственные программы субъекта РФ	6С	1С, 10Т 30Т
		Схема территориального планирования субъекта РФ	7С	10Т, 30Т, 1С, 12Ф
	Муниципальн ый	Целевые программы развития МО	3М	6С

Настоящий Федеральный закон не отражает и не регулирует стратегическое планирование на уровне предприятия. Однако на уровне предприятия данный процесс широко применяется и очень важен. Кроме того планирование на предприятии разделяется более детально и включает в себя больше этапов.

К. Боумэн, например, включает в процесс стратегического планирования пять этапов. Схема данного процесса представлена на рис. 2. Автор не выделяет такой важной составляющей процесса стратегического планирования, как определение видения и миссии организации, а начинает процесс с постановки целей[2].

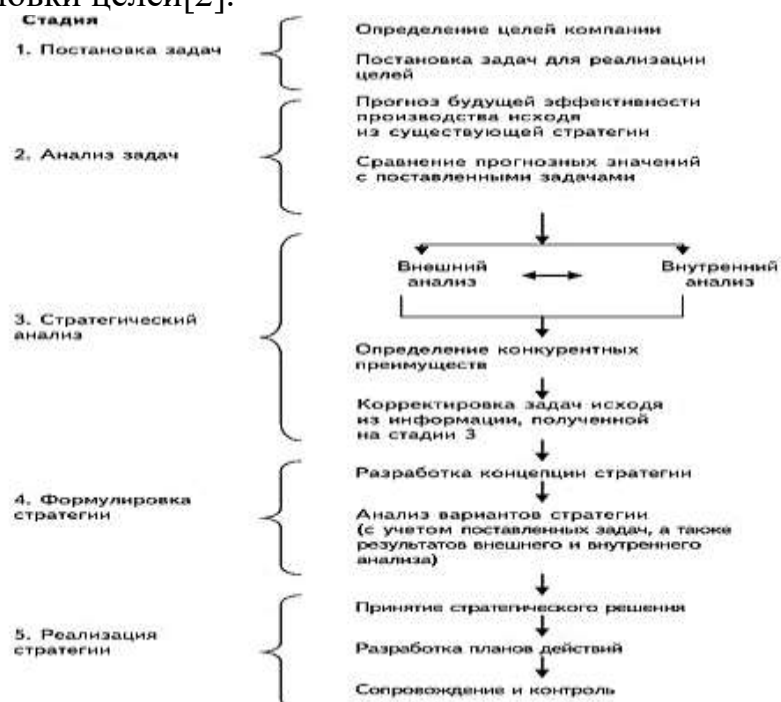


Рисунок 2 - Схема процесса стратегического планирования
Наиболее полно данный вопрос раскрыт в работе А.А. Томпсона мл.,

А.Дж. Стрикленда III (рис. 3). Процесс разработки и реализации стратегии, по их мнению, состоит из пяти взаимосвязанных задач:

1. Формирование стратегического видения будущего организации, формулировка видения и миссии организации.
2. Постановка целей;
3. Разработка стратегии.
4. Реализация стратегии.

На этапе 5 происходит оценка результатов реализации, а также корректировка видения, стратегических целей, непосредственно самой стратегии с учетом изменившихся условий. Все пять рассмотренных этапов процесса планирования решаются в комплексе[3].

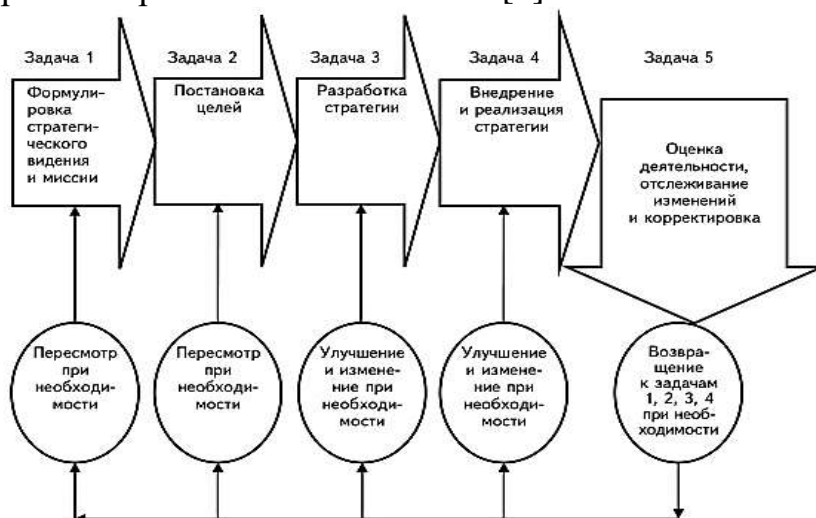


Рисунок 3 - Алгоритм стратегического планирования

Обобщая и опираясь на выше изложенный материал, предлагается разработанная автором схема процесса стратегического планирования (рис.4).

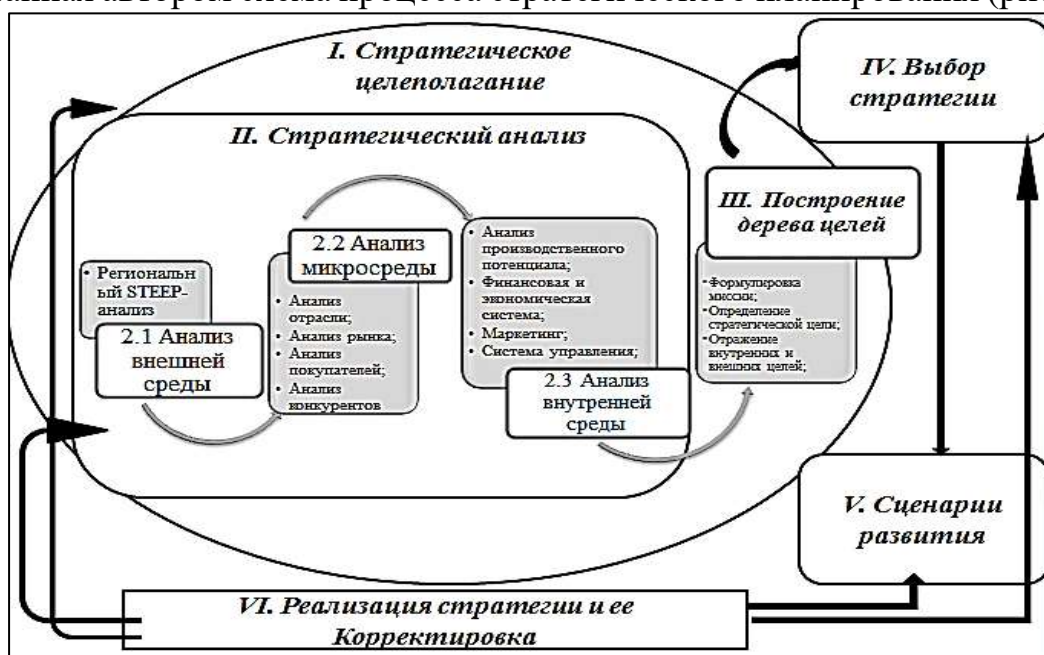


Рисунок 4 - Процесс стратегического планирования на предприятии

Данный процесс состоит из 6 взаимосвязанных этапов. Первый этап – стратегическое целеполагание, где формулируется миссия и цели организации. Далее следует стратегический анализ, который включает в себя анализ внешней среды, микросреды и внутренней среды организации. На основе данного анализа уточняется стратегическая цель методом построения «Дерева целей». После этого разрабатывается стратегия организации. А в рамках выбранной стратегии определяются сценарии развития с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды. Заключительный этап – реализация выбранной стратегии.

Особенностью процесса является наличие прямой и обратной связи.

Кроме того, разработанная организацией стратегия может быть вписана в целевые программы развития муниципального образования, посредством участия данной организации в реализации конкретной программы. Участие предполагает финансирование или субсидирование организации из бюджета муниципального образования, что также играет немало важную роль в развитии организации. Это и будет являться взаимосвязью процесса стратегического планирования на муниципальном уровне и уровне организации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 года №172-ФЗ.
2. Амбросимов А.Г., Н.П. Карпов Этапы стратегического планирования: Журнал «Экономика», 2011.
3. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002

Яковлева Д.Ю.

студент IV курса

Казанский национальный исследовательский технический университет – КАИ им. А.Н. Туполева (КНИТУ – КАИ)

Россия, г. Казань

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: рассмотрены особенности правового обеспечения отдельных направлений кадровой работы в организации.

Ключевые слова: управление персоналом, законодательство, правовое обеспечение, оценка персонала, аттестация, отбор.

Деятельность каждого хозяйствующего субъекта ориентирована на достижение стоящих перед ними целей. Степень достижения этих целей определяется эффективностью использования всех ресурсов (в т.ч. человеческих).

Естественно, что работники неодинаково выполняют свои обязанности – в организациях всегда есть свои «лидеры, аутсайдеры и середняки». Однако,

чтобы провести данную дифференциацию, необходимо установить эффективность выполнения работниками своего «функционала». Поэтому оценка становится обязательным элементом системы управления персоналом, а соблюдение законодательства представляется при этом первоочередным вопросом.

Часто работодатель рассматривает оценку персонала ограничено как инструмент увольнения работника. Конечно, согласно трудовому законодательству работник может быть уволен, если его квалификация не соответствует занимаемой должности. Но работник вряд ли с этим согласится, даже если факт несоответствия должности установлен (работник может оспорить объективность оценки).

Чтобы избежать дальнейших разбирательств (в т.ч. и судебных), работодатель должен обеспечить «доказательную» организационную и документальную базу, которая позволит обосновать возможное решение об увольнении.

Во-первых, необходимо отметить, если после оценки персонала последуют увольнения, это мероприятие работодателю необходимо «оформить» как аттестацию. Тогда работодатель может воспользоваться п.3 ч.1 ст. 81 ТК РФ, предусматривающим увольнение работника по инициативе работодателя в связи с несоответствием работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации [1].

Во-вторых, работодателю необходимо знать, что аттестация, или проверка квалификации сотрудника, может проводиться как:

- «законная» аттестация, которая предусмотрена для государственных служащих, работников и руководителей бюджетных учреждений, руководителей государственных унитарных предприятий и некоторых других категорий работников;
- «добровольная» аттестация, которая проводится в любой частной организации, руководитель которой принял решение об этом.

В – третьих, работодателю не следует забывать, что в ряде случаев работник имеет право отказаться от этой процедуры, поскольку есть категории работников, которые согласно трудовому законодательству освобождаются от аттестации.

Объективность оценки персонала – один из важнейших принципов аттестации, соблюдение которого предполагает целый ряд шагов.

О проведении аттестации персонал должен знать заранее. Для этого необходимо издать приказ о проведении аттестации, о создании аттестационной комиссии и составить график проведения аттестации, включив в него работников: которые подлежат аттестации в текущем году, а также тех, у кого истек срок освобождения от очередной аттестации; кому назначена повторная аттестация, кто пропустит аттестацию по уважительным причинам.

Необходимо разработать перечень вопросов или тестов, на которые работники будут отвечать в ходе аттестации, не выходящих за пределы трудовых обязанностей и профессиональных компетенций персонала (например, с учетом всех составляющих модели компетенций), а также ориентировочные ответы на них [2].

Минимальный состав аттестационной комиссии – три человека. Председателем комиссии, как правило, назначают либо руководителя компании, либо руководителя службы управления персоналом. Хотя бы один из членов комиссии должен быть специалистом того же профиля, что и аттестуемый работник.

В процессе подготовки к аттестации на каждого работника составляются отзыв (характеристика) и аттестационный лист. Отзыв (содержит оценку профессиональных, деловых и личных качеств сотрудника и результатов его работы) подписывает руководитель структурного подразделения.

За две недели до аттестации работника нужно познакомить с отзывом, чтобы он мог предоставить комиссии дополнительные сведения о своей профессиональной деятельности и/или заявить о несогласии с выводами руководителя. Не позднее, чем за неделю до аттестации характеристика должна быть представлена в аттестационную комиссию.

Если аттестации подлежит руководитель, в характеристику вносятся сведения о результатах работы подразделения. Проводится аттестация в присутствии аттестуемого работника, а исключение возможно, если работник не явился на заседание комиссии без уважительных причин. Аттестационный лист обязательно должен быть подписан всеми членами аттестационной комиссии (работника необходимо ознакомить с содержанием этого документа под роспись).

Комиссия рассматривает представленные документы (аттестационный лист, отзыв), затем заслушивает работника и задает вопросы по его профессиональной деятельности. При оценке работника учитываются опыт и успехи в работе, повышение квалификации и т.д.; если речь идет о руководителе – то его организаторские способности, умение обеспечить дисциплину, слаженную работу команды.

При выполнении всех этих условий решение комиссии будет считаться фактически и юридически обоснованным.

Если по результатам аттестации деятельность работника оценена высоко, то по отношению к нему рекомендуются возможные решения:

- повысить в должности;
- зачислить в резерв на выдвижение;
- установить специальную надбавку к штатному окладу;
- изменить должностные функции и т.д.

Отметим, что увольнение работника по итогам аттестации согласно ТК РФ допускается только при условии, когда невозможно перевести работника

с его согласия на другую имеющуюся у работодателя работу (либо на соответствующую квалификации работника, либо на нижестоящую должность).

Работодатель должен обосновать отсутствие возможности предложить работнику другую работу или, что работник от перевода отказался (письменный отказ увольняемого работника от перевода).

При увольнении работника по ст.81 ТК РФ необходимо учитывать и некоторые другие обстоятельства:

- недопустимо расторгать трудовой договор по мотивам недостаточной квалификации с работниками, имеющими небольшой трудовой стаж (они еще не приобрели достаточного опыта и нуждаются в обучении);
- решение об увольнении определяют не только выводы аттестационной комиссии, необходимо учитывать все данные о деловых качествах работника (например, документально подтвержденные данные об успешном участии в реализованных проектах и т.д.).

Таким образом, работодатель не вправе расторгнуть трудовой договор с работником из-за несоответствия его квалификации занимаемой должности или выполняемой работе, если не была проведена его аттестация, или ее результаты оказались отрицательными или неподтвержденными документально.

Иногда работодатель рассматривает аттестацию и как повод понизить работника в должности или сократить ему зарплату. Обратим внимание, что понижение в должности считается переводом на другую работу, а значит, чтобы его осуществить, необходимо согласие работника (получить такое согласие практически невозможно).

Снизить размер оплаты труда тоже непросто - размер оплаты труда является обязательным условием трудового договора, и изменить его также можно только с согласия работника, предупредив его не менее чем за два месяца (в соответствии со ст.74 ТК РФ).

Лишить работника можно лишь премии, если локальными нормативными актами это предусмотрено, хотя и это чревато осложнениями (работник вправе обжаловать невыплату премии).

Отметим, что оценка персонала должна быть процессом определения эффективности деятельности работников при выполнении задач организации с целью последующего принятия решений, позволяющих увеличить их производительность (внесение необходимых изменений в организационную структуру, бизнес процессы, технологические процедуры, должностные инструкции, мотивационную среду и т.д.).

По результатам оценки персонала появляется возможность скорректировать систему мотивации и обучения персонала, сформировать кадровый резерв, способствующий улучшению коммуникативных связей, что в конечном итоге должно повлиять на производственные успехи работников,

а стало быть и эффективность функционирования всей организации.

Чтобы результаты оценки сотрудников приобрели юридическую силу, необходимо соблюсти ряд условий:

- в соответствии со ст.189 ТК РФ в Правила внутреннего трудового распорядка организации нужно внести пункт об обязательном проведении аттестации;
- необходимо разработать Положение об аттестации, в котором указать цели, виды, сроки и порядок проведения аттестации, состав комиссии и обозначить круг решений, принимаемых по ее результатам;
- содержание Положения необходимо согласовать с представительным органом трудового коллектива и ознакомить с ним всех работников.

Рассмотрим ООО «Альфа-комплект» - торговое предприятие, включающее 4 магазина общей торговой площадью около 1600 квадратных метров. Персонал составляет более 110 сотрудников, до 100 из которых заняты непосредственно на обслуживании посетителей.

ООО «Альфа-комплект» имеет широкий ассортиментный ряд продукции ведущих отечественных и зарубежных фирм (более 4000 наименований), в том числе бытовые электроприборы, техника для загородных домов, дач, промышленное электрооборудование.

В ООО «Альфа-комплект» осуществляют функции по отбору, найму и обучению персонала, разрабатывают программы оценки персонала.

В целях привлечения кандидатов, соответствующих требованиям к квалификации и предстоящей работе, «Альфа-комплект» использует различные методы, в том числе:

- личные контакты руководителя и других сотрудников - поиск кандидатов происходит среди «своих» без привлечения третьих лиц (не требуется дополнительных финансовых затрат).

Недостатком данного метода является то, что ответственность за правильное определение уровня квалификации претендента несет, как правило, руководитель предприятия (подразделения), который не всегда обладает необходимыми знаниями и опытом для объективной оценки кандидатур.

- действенным, часто используемым в «Альфа – комплекте» методом для оперативного найма персонала является использование средств массовой информации. Лаконичные объявления достаточно эффективны, особенно при правильном выборе средств массовой информации. Так, объявления размещаются в тех изданиях, которые читает большинство претендентов на занятие вакантной должности и которые специализируются на объявлениях типа «Ищу работу» или «Предлагаю работу».

Важным для найма в ООО «Альфа-комплект» является публикация рекламного объявления в изданиях, которые читают специалисты, поиском которых в данный момент занята организация. При этом газета или журнал,

как правило, не принадлежат к рекламным или ориентированным на услуги по подбору кадров изданиям, а имеют определенную профессиональную (отраслевую) направленность.

- для подбора высококвалифицированного кандидата предприятие обращается в кадровое агентство (быстрота поиска и профессионализм подбора кандидата). Основным недостатком данного канала – значительные финансовые затраты.

Основными методами оценки при отборе кандидатов являются анализ анкетных данных и предоставленных кандидатами документов, а также собеседование и в некоторых случаях тестирование.

Положительной стороной интервью (собеседования) является возможность личного общения, в результате которого может сформироваться достаточно точное представление о кандидате. Существенным недостатком является возможность и «соблазн» представления претендентом на вакантную должность неверной информации о себе.

Для того чтобы избежать подобных ошибок предприятие использует тестирование, которое предусматривает работу претендента с тестами для оценки разнообразных качеств, необходимых для выполнения работ. В настоящее время существуют тесты для оценки профессиональных (в т.ч. специальных), деловых, личностных характеристик.

С особой тщательностью отбирают тех кандидатов, которым предстоит общаться и непосредственно контактировать с клиентами, так как именно от их деятельности в значительной степени зависит имидж предприятия в целом.

Игнорирование правового обеспечения управления персоналом в организации неизбежно приводит к негативным последствиям. Работники первыми «принимают на себя» удар последствий неправомерных действий руководителя, а в дальнейшем негативные последствия могут прочувствовать и клиенты организации:

- высокая текучесть кадров – предприятие несет значительные расходы на найм и обучение новых работников;
- низкий моральный дух – благодатная почва для полного разлада внутри предприятия;
- повышение риска в управлении персоналом [3, 4];
- снижение производительности труда;
- потеря репутации предприятия и т.д.

Можно выделить особенности соблюдения правовых аспектов в системе управления персоналом (варианты представлены в таблице).

Подсистема управления персоналом	Задача оценки	Необходимость соблюдения правовых аспектов	Нормативное регулирование	Ожидаемые результаты
Подсистема найма персонала	• соответствие кандидата	• обеспечение равных прав	• Конституция РФ	• регулирование планирования и

	требованиям организации	независимо от особенностей кандидатов • заключение трудового договора (контракта)	• Закон о занятости населения в РФ	найма персонала
Подсистема трудовых отношений	• аттестация персонала • контроль трудовой деятельности • анализ конфликтов в трудовом коллективе	• оценка режима рабочего времени • обеспечение безопасных и оптимальных условий труда	• ТК РФ • Положение об охране труда и технике безопасности • Правила внутреннего трудового распорядка	• регулирование трудовых отношений
Подсистема развития персонала	• определение потребности в обучении • анализ системы обучения	• составление бюджета обучения • составление ученического договора	• ТК РФ • Положение об обучении персонала	• регулирование процесса обучения персонала • мониторинг эффективности обучения

К современным тенденциям, проявляющимся в правовом обеспечении (в т.ч. и процедур оценки персонала), относят:

- утверждение значимости и расширение сферы действия трудового права;
- смещение приоритетов в направленности и содержании правового обеспечения в сферу всестороннего развития личности;
- усиление гибкости в правовом обеспечении трудовых отношений.

Эффективность правового обеспечения решения кадровых вопросов в организации традиционно определяется следующими критериями:

- отсутствие жалоб и обращений работников по вопросам неправомерности действий руководства организации;
- удельный вес обращений и жалоб, связанных с правовыми нарушениями, в общем количестве обращений и жалоб работников;
- уровень сформированности и проявления правовой культуры в организации;

- проведение консультаций для работников организации по правовым вопросам;
- юридическое сопровождение всех форм работы с персоналом и т.д.

Правовое обеспечение кадровой работы в значительной степени определяет как эффективность управления персоналом, так и эффективность функционирования предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: Проспект, КноРус, 2014. – 240с.
2. Осадчий И.С. Ключевые компетенции в системе управления персоналом. / Материалы первой региональной научно – практической конференции. – Ульяновск, УлГТУ, 2012. – С.41-43.
3. Осадчий И.С. Элементы риска в управленческой деятельности. / Материалы II международной научно – практической конференции «Государственное регулирование социально – экономических процессов в условиях глобального кризиса». – Саратов, Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2015. – С.61-65.
4. Осадчий И.С. Управленческий риск в работе с персоналом. / Сборник материалов XIX Международной научно – практической конференции. – Новосибирск, Издательство ЦРНС, 2015. – С. 85-89.

*Батышева Л.О.
студент, 1-ый курс
направление магистерской программы «Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право»
Юридический факультет
Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет (НГУ)
Россия, г. Новосибирск*

ПОЛИТИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ Й. ХЕЙЗИНГА

В данной статье анализируются политические взгляды Й. Хейзинга на основе его работ «В тени завтрашнего дня», «Затерянный мир». В контексте его учений рассматриваются такие категории как «снижение способности к критике», «всеобщее ослабление морального принципа», «всеобщий упадок способности суждения», «политическое суеверие» и другие.

***Ключевые слова:** пуэрилизм, политический героизм, автономия государства, политическое суеверие.*

В своих работах выдающийся нидерландский историк Йохан Хейзинга (1872-1945) выступает как социальный критик и культуролог. Имя Хейзинга современники помещали в одном ряду с именами таких культурпессимистов, как Хосе Оптега-и-Гассет и Освальд Шпенглер. В то же время сам Хейзинга называет себя оптимистом. Такое определение автора многие или не принимали, или относили к философской риторике. Сын Хейзинга писал отцу в письме: «...твой вид оптимизма в конце концов не что иное, как вера в относительную неважность всего, что происходит в этой юдоли скорби. Это метафизический оптимизм, если можно так выразиться»⁷⁴.

Так как свои политические взгляды Хейзинга излагал во многих своих работах, следует обратиться к каждой из них.

В очерке «В тени завтрашнего дня» Хейзинга с поразительной точностью дал анализ социально-политической европейской истории, поставив диагноз болезни нашей цивилизации. Это была и его собственная боль. Особо интересно то, что многое из его наследия сохраняет актуальность и заслуживает внимания и в наше время. Каковы политические взгляды Хейзинга, и какой он видел Европу будущего – на эти вопросы мы ответим в ходе нашего исследования. Сквозь призму социальных и культурологических взглядов Хейзинга, которые он в основном осветил в своей работе, можно выделить его политические взгляды.

⁷⁴ Сильвестров Д. Предисловие // Хейзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича.- Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010.- с. 5.

В предисловии к эссе 11 декабря 1938 года Хёйзинга пишет о том, что «ставит диагноз», но при этом не дает прогнозов на будущее. Прочитав книгу Хёйзинга, каждый сам должен сделать выводы, но самое «главное – сохранять мужество, веру, исполнять долг»⁷⁵.

Хёйзинга пишет в эссе «В тени завтрашнего дня» о том, что «повсюду...смутный страх перед ближайшим будущим, чувство упадка и заката нашей цивилизации». Это относится к разным сферам жизни общества, в том числе и к политике: «государственные институты более не функционируют...безрассудно расточаются силы нашего общества»⁷⁶. Политика «не сохраняла разум». Политический кризис приводит к тому, что сильно поколеблены устои общества и его порядки, мир стал подвержен интенсивному процессу распада. В эссе Хёйзинга в совокупности рассматривает политический, экономический, культурный кризис, объединяя их общим понятием «кризис мышления и сознания».

Итак, совокупный процесс расстройств в экономике и политике привел к упадку. Прежде всего, Хёйзинга отмечает «*всеобщий упадок способности суждения*», который нашел наибольшее проявление в политической деятельности. В современном Хёйзингу мире с всеобщим народным образованием, всеобщей публичностью ежедневных событий «средний человек ощущает себя все менее зависимым от собственного мышления и собственных действий». Если человек вдохновляется стремлением к знанию или красоте, ему, вследствие назойливого воздействия аппарата культуры, «трудно избежать опасности приобщения к навязываемым сведениям и суждениям»⁷⁷. Так, политическая реклама до предела нагружает образ эмоциями, наделяя его настроением, вызывая появление суждения. Таким образом, отдельный индивид уже не может самостоятельно отрефлексировать то, что видит, теряя способность к суждению. Упадок способности к суждению имеет прямую связь с таким проявлением, как способность отдельной личности к критическому осмыслению происходящего.

Далее, Хёйзинга отмечает «*снижение способности к критике*», т.е. ослабевают потребность размышлять точно и объективно о разумно постигаемых вещах, подвергая свои размышления критическому анализу. Чувство без критических возражений разума, вмещается в вынесение суждения⁷⁸. И вот трагический вывод: дух времени сделался восприимчивым к бессмыслице. Хёйзинга имеет ввиду «расовые теории в их приложении к оценке культуры и к политике». Это учение о «феномене расы» отвергалось серьезной наукой как несостоятельное, пока «вдруг политическими обстоятельствами не было возведено на пьедестал, с которого теперь

⁷⁵ Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича. - Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010.- с. 18.

⁷⁶ Там же. С. 18-19.

⁷⁷ Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича. - Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010.- С. 53.

⁷⁸ Там же. С. 58.

отваживается изрекать научную истину». Расовые тезисы всегда к чему-то враждебны⁷⁹. Итак, Хёйзинга осуждает политическое использование расовой теории нацистской Германией.

По мысли Хёйзинга, упадок способности суждения не ограничивается странами, где восторжествовал крайний национализм. Для многих категории «вымысел и история» утратили отчетливые различия. Это приводит к взлету понятия «миф», когда принимают как данность некий образ, «в котором сознательно допускают элементы желания и фантазии», возвышают, безнадежно смешивая сферы известного и желаемого. Если жизнь не находит выражения в понятиях логики, то слово дают поэту⁸⁰. Таким политическим мифом стал советский миф, широко пропагандируемый в СССР.

Хёйзинга отмечает и «*всеобщее ослабление морального принципа*», также оказывающего непосредственное влияние на политическую жизнь общества в том, что оправдывается и приветствуется изменение норм поведения индивида. По отношению к действиям, которые совершает государство или от имени государства, широкая публика все менее способна выносить нравственное суждение, за исключением случаев, когда дело касается действий чужого государства или партии – врага в собственном государстве. Преклонение перед успехом может полностью вытеснить порицание в суждениях политического характера. Сторонний наблюдатель не может зачастую судить о характере, цели, средствах достижения идеала, он довольствуется внешними признаками успеха, которые предлагаются вниманию. Таким образом, любой человек, который изначально должен презирать политическую систему, бояться ее, потом постепенно признает ее и превозносит как спасительную. При этом он довольствуется внешними признаками благополучия, не углубляясь в суть вещей. Так в политическом суждении масс быстрое оправдание находят несправедливость и насилие вследствие выгод внешнего порядка и дисциплины, являющихся признаками функционирующего государственного механизма⁸¹. В данном случае мы можем сказать, что всеобщее ослабление морального принципа наблюдалось как в фашистской Германии, так и в СССР.

Хёйзинга рассматривает *теорию автономии государства*, которому все позволено, как величайшую из опасностей, которая грозит гибелью западной цивилизации, так как соотносится с могущественным субъектом власти, способным и упорядочить, и разрушить весь мир. Эта теория ведет к взаимному истреблению и истощению национальных государств. Самовластные решения о том, в чем заключаются государственные интересы, и как их следует обеспечить, принимаются теми, кого называют вождями. Если же в правящей группе возникает разлад, то сильнейшие подчиняют или

⁷⁹ Там же. С. 61-62.

⁸⁰ Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича. - Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010. - С. 72.

⁸¹ Там же. С. 93-94.

истребляют других⁸². В данном случае Хёйзинга точно охарактеризовал механизм политических репрессий 30-ых годов в СССР. В случае с Советским Союзом вождь и партия возомнили, что им все позволено. В результате массовые репрессии значительно ослабили государство. В случае же с фашистской Германией, где восторжествовала эта теория, истреблению подвергались народы других государств.

Хёйзинга обращает внимание и на понятие *политического героизма*, отмечая, что человечеству для поддержки и утешения в борьбе за жизнь и для объяснения величия совершенных им деяний, необходимы были представления о людях высокой природы, с человеческой силой и доблестью, которая превосходит земные возможности. Эта сфера сверхчеловеческого нашла воплощение в мифологическом мышлении. Но сутью героической идеи был культ мертвых. В христианстве идея героического блекла перед идеей святости. Ницше также провозгласил свой идеал героического, возрождая его в сфере государственного порядка и общественных отношений, но эта идея не для государственных деятелей. Хёйзинга видит трагедию в том, что неуместная вульгаризация идей Ницше о сверхчеловеке положила начало мыслям, превозносящим героизм до уровня лозунга. Героическое стало лозунгом, пунктом политической программы. Усыпление способности к критике при помощи сильных возбудителей воли, заволакивание идеи красивой иллюзией – все игра в новом культе героя. Это означает, что понятия служения, общего дела уже не имеют силы, способной привести в действие энергию общества. Цена политического героизма определяется целью. Реклама героизма навязывает людям свои послы, как догматические истины: у одних – лозунг, у других – «политический термин: расовая теория, большевизм или что бы там ни было»⁸³. Но если власть проповедует насилие, то слово берут насильники. Люди отказывают себе в праве защиты, а те прибегают к крайним формам жестокости и бесчеловечности. В качестве исполнителей героических дел к ним устремятся элементы, которые находят в насилии удовлетворение своих патологических или животных инстинктов. Они станут подручными палачей⁸⁴. Здесь Хёйзинга точно определяет то, к чему привела теория автономия государства и политического героизма СССР и гитлеровскую Германию.

Хёйзинга обращает внимание и еще на одно понятие – «*пуэрилизм*», как состояние общества, поведение которого соответствует поведению несовершеннолетних, общества, которое приспособливает свое поведение к поведению подростков. Примеры пуэрилизма: надуманные конфликты в результате партийных интриг, переименование больших городов в честь национальных величин наших дней – Сталин, Горький. Это же относится и к

⁸² Там же. С. 101.

⁸³ Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича. - Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010. - С. 110.

⁸⁴ Там же. С. - с. 111.

духу парадов, когда вся нация выстраивается в шеренги подобно оловянным солдатикам. Так пустая форма создает иллюзию полноценного содержания. Никто не способен задуматься над тем, что все это не имеет никакой ценности⁸⁵.

Хёйзинга обращает внимание на понятие *политическое суеверие*, как «продолжающуюся веру в целесообразность войны». Вера в средства, непригодность которых очевидна, не что иное, как суеверие⁸⁶. Фашизм внушил населению Германии необходимость войны для немецкого народа.

Таким образом, Хёйзинга выделяет признаки кризиса в области мышления и знания, такие как снижение отдельного индивида способности к суждению и критике, всеобщее ослабление морального принципа которые нашли выражение в теории автономии государства, политического героизма, «пуэрилизма».

По мысли Хёйзинга, идет процесс «соскальзывания культуры в сферу политического». Сумеют ли политические процессы занять место наивысшей мудрости и благородных помыслов? По мысли Хёйзинга, всякая политика, по сути, направлена на достижение ограниченных целей. А ценности политики, если смотреть на них с отдаления нескольких столетий, лишены смысла. Таким образом, нигде достижение политических намерений не имело длительного успеха. В качестве примера Хёйзинга приводит Афины, Римскую империю и т.п. Итак, Хёйзинга делает вывод: поддержание культуры нельзя доверить политической власти⁸⁷.

Может ли общество само найти выход из политического кризиса? Какие варианты спасения, выхода из сложившейся непростой политической ситуации предлагает Хёйзинга?

Спасения следует ждать не от вмешательства устанавливающей порядок власти. Необходимо внутреннее очищение, достигнуть которого может сам индивид. Нынешний мир встал на путь отрицания этических норм. Спасение не может быть в победе одного государства, одного народа, одной расы, одного класса. Мир находится в политической неразберихе: повсюду серьезные неурядицы. Для урегулирования этих неурядиц возможны два выхода: 1) вооруженное насилие; 2) урегулирование на основе международной доброжелательности, двухстороннего отказа даже от справедливых требований.⁸⁸

Эссе Хёйзинга «Затерянный мир» подводит итог его мыслям. Здесь он снова обращается к сущности эпохи, сотрясаемой фатальными конфликтами политического, экономического и социального характера. Исторический процесс XX века – это революции в Японии, Китае, России, кризис в

⁸⁵ Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича. - Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010.- С. 113.

⁸⁶ Там же. С. 124.

⁸⁷ Там же. С. 180..

⁸⁸ Там же. С. 151.

экономике, две гигантские мировые войны⁸⁹.

Хёйзинга отказывается от идеи рассматривать историю столетия как политическую фатальность. Политические явления Хёйзинга рассматривает в контексте культуры. И среди крупных утрат культуры называет такие политические явления: 1. *милитаризм*, когда государство все свои силы направляет планомерно на ведение войн. 2. *Гипернационализм*, когда превыше всего ставится власть собственной страны и народа. Хёйзинга беспокоит то, что милитаризм выходит за рамки политического явления, оказывая значительное влияние на культуру. Что нужно сделать в политической сфере, чтобы перейти от состояния войны к состоянию мира? Хёйзинга вносит свои предположения: 1. должны быть восстановлены территориальные границы в рамках международного правового порядка на основе действовавшего в 1939 году международного права; 2. Должна быть создана схема целесообразного мирового правления силами нескольких больших и множества мелких государств, которые объединятся в некое облеченное властью целое; 3. необходимо найти форму экономического возрождения, которая удовлетворит большинство⁹⁰.

Осуждая политическую теорию милитаризма, Хёйзинга видит спасительное решение от милитаризма в федерализме, подразумевающим самостоятельность частей при сохранении целого. Такой Хёйзинга видит всемирную конфигурацию на ближайшее будущее. По его мысли, хорошее государственное управление лучше всего осуществляется в сравнительно малом сообществе и в пределах небольшой территории. Безбедное существование малых государств возможно в условиях демократии, либерализма и парламентской системы. Для этого необходимо отказаться от неограниченного национального суверенитета больших и малых стран. Малые государства обретут надежность и безопасность, в случае если сознательно вступят в единый правовой союз с большими государствами⁹¹.

Таким образом, Хёйзинга отмечает проявления политического кризиса, который заключается в следующем: 1. Всеобщий упадок способности к суждению (приобщение индивида к навязываемым сведениям и суждениям). 2. Снижение способности к критике (принятие «расовых теорий» в политике). 3. Принятие некоторыми странами политического мифа («советский» миф). 4. Оправдание изменения норм поведения индивида (широкая публика неспособна выносить нравственное суждение о политической деятельности государства).

Политический кризис привел к следующим негативным проявлениям в политической жизни государств: 1. К торжеству теории автономии государства, которому все позволено (взаимное истребление и истощение

⁸⁹ Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича. - Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010. - С. 200.

⁹⁰ Там же. С. 284-285.

⁹¹ Там же. С. 352-353.

национальных государств). 2. К политическому героизму, ставшему пунктом политической программы (лозунг, политический термин – большевизм, расовая теория и т.п.). 3. К пуэрилизму (общество по своему поведению напоминает детей: партийные интриги, парады и т.п.). 4. К политическому суеверию (вера в целесообразность войны).

Любую политику Хёйзинга ценит ниже культуры, так как политика, если рассматривать ее значение в контексте времени, бессмысленна. Каков выход из политического кризиса? 1. Отказ от милитаризма и гипернационализма в пользу федерализма. 2. Создание схемы целесообразного мирового правления силами многих государств, объединенных в некое целое.

Использованные источники:

1. Сильвестров Д. Предисловие // Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича.- Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010.- с. 5-14.
2. Хёйзинга Й. Тени завтрашнего дня. Человек и культура. Затемненный мир: Эссе / Сост., пер. с нидерлан. и предисл. Д. Сильвестрова; Коммент. Д. Харитоновича.- Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2010.- 456 с.
3. Хёйзинга Й. Осень Средневековья.- Спб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2011.-с. 66-71.

Батышева Л.О.
студент, 1-ый курс
направление магистерской программы «Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право»
Юридический факультет
Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет (НГУ)
Россия, г. Новосибирск

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУТА ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ МЕР В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Статья посвящена проблеме возможности использования института наложения обеспечительных мер в судебном порядке после вступления судебного акта в законную силу

Ключевые слова: *обеспечительные меры, стадия гражданского процесса, исполнительно производство.*

В судебной практике судов общей юрисдикции складывается позиция, согласно которой после вступления судебного акта в законную силу, обеспечительные меры могут быть наложены исключительно в рамках исполнительного производства, так как именно на судебных приставов-исполнителей возлагается обязанность исполнять судебное решение.

Вместе с тем, такой формальный подход может привести к тому, что права истца (взыскателя) могут быть нарушены в виду бездействия судебных приставов-исполнителей на стадии исполнительного производства. Обжалование же бездействия судебных приставов может затянуть процесс и повлечь лишения взыскателя имущества, на которое могло быть обращено взыскание.

В соответствии со ст.139 Гражданского процессуального кодекса РФ, далее-ГПК РФ, обеспечение иска допускается **во всяком положении дела**, если непринятие мер по обеспечению иска может затруднить или сделать невозможным исполнение решения суда.

Считаем, что словосочетание "во всяком положении дела" означает возможность применения обеспечительных мер судами общей юрисдикции в любой момент времени, в течение которого длится гражданский процесс. Правило о применении обеспечения иска "во всяком положении дела" не свидетельствует о воле законодателя исключить какие-либо "элементы" гражданского процесса, в том числе и исполнительное производство, из сферы действия ст.139 ГПК РФ.

Согласно ст. 46 Конституции Российской Федерации каждому гарантируется судебная защита его прав. Таким образом, доводы судов о том, что после вступления решения в законную силу наложение ареста на имущество должника может быть реализовано исключительно в рамках исполнительного производства неприменим и противоречит вышеуказанным положениям Конституции РФ. С принятием решения суда процесс защиты нарушенных или оспариваемых прав не заканчивается, а переходит в следующую стадию судебного разбирательства - исполнение судебного решения.

Российская Федерация как участник Конвенции о защите прав человека и основных свобод признает юрисдикцию Европейского Суда по правам человека обязательной по вопросам толкования и применения Конвенции и Протоколов к ней в случае предполагаемого нарушения Российской Федерацией положений этих договорных актов, когда предполагаемое нарушение имело место после вступления их в силу в отношении Российской Федерации. (п.10 Постановления Пленума Верховного суда РФ №5 от 10.10.2003).

Так, в соответствии с п.34 Постановления Европейского Суда по правам человека от 07.05.2002 по делу «Бурдов против России» Суд вновь напоминает, что п.1 ст.6 Конвенции закрепляет за каждым «право на суд». Однако такое право было бы иллюзорным, если бы правовая система государства-участника Европейской Конвенции допускала, чтобы судебное решение, вступившее в законную силу и обязательное к исполнению, оставалось бы недействующим в отношении одной стороны в ущерб ее интересам.

Кроме того, положения Гражданского кодекса Российской Федерации

не содержат прямого запрета на обращение в суд с ходатайством о принятии обеспечительных мер, в случае затруднения или невозможности исполнения решения суда **вступившего в законную силу.**

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) .[Электронный ресурс] // КонсультантПлюс [справочно-поисковая система] (дата обращения 03.03.2016).
2. *Гражданский процессуальный кодекс* Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ. Электронный ресурс] // КонсультантПлюс [справочно-поисковая система] (дата обращения 03.03.2016).
3. Постановления Европейского Суда по правам человека от 07.05.2002 по делу «Бурдов против России». Электронный ресурс] // КонсультантПлюс [справочно-поисковая система] (дата обращения 07.03.2016).
4. Постановления Пленума Верховного суда Российской Федерации №5 от 10.10.2003. Электронный ресурс] // КонсультантПлюс [справочно-поисковая система] (дата обращения 09.03.2016).

***Батышева Л.О.**
студент, 1-ый курс
направление магистерской программы «Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право»
Юридический факультет
Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет (НГУ)
Россия, г. Новосибирск*

ПОНЯТИЕ ЭТИКИ В АНТИЧНОЙ ФИЛОСОФИИ

Данная статья посвящена исследованию категорий этики в греческой философии. Также рассматривается влияние религиозных начал на формирование нравственных категорий философии античности.

***Ключевые слова:** этика, нравственность, совесть, справедливость.*

Обыкновенно начинают изложение греческой этики с софистов и Сократа, и это совершенно правильно, ибо в досократовском периоде развития греческой философии на первом плане стоят физические вопросы, т.е. попытки ответить на вопросы о началах мира (архе) в смысле современном и субстанциальном; но и в этом периоде философская рефлексия занята религиозными и общественными вопросами, хотя и не рассматривает их в полноте и систематично.

Греческая философия в период расцвета, представляющего реакцию против софистического учения и связанного с именами Сократа, Платона и

Аристотеля, уделяет этическим вопросам весьма важное место и решает их в направлении, названном нами идеалистическим догматизмом, хотя проблески критической этики можно заметить у Платона и у Аристотеля. После Аристотеля начинается упадок греческой мысли и вместе с тем греческой этики. Во всех послеаристотелевских школах, за исключением тех, на коих замечается влияние восточной мистики, этические вопросы стоят на первом плане; тем не менее можно говорить об упадке философской мысли и в этой области, ибо принципы, которые выдвигаются стоиками, эпикурейцами, эклектиками и скептиками, заимствованы у предшествующих направлений, или же они выдвигают точки зрения, чуждые эпохе расцвета греческой мысли. Этика становится учением не о социальном, а об индивидуальном спасении, и в то же время вместо чисто национальной тенденции получают распространение идеи космополитизма, впервые появившиеся у Сократа.

Но прежде чем говорить об этической философии античности, следует в нескольких словах очертить общегреческие представления о нравственности.

Об основах жизни древних греков, об их религиозных и нравственных представлениях, мы узнаем из литературных памятников, из коих гомеровские и гезиодовские - главные. Первые изображают героический век - четвертый, по определению гезиода, а вторые - пятый век людей, как железный.

К числу основных убеждений грека относилась мысль о том, что справедливая судьба руководит жизнью человека, награждая добродетель и карая порок, но характер этого карающего и награждающего начала довольно неопределенный; обыкновенно эта функция приписывается Зевсу, но образованный грек умел отличать поэтический образ от отвлеченной мысли, в нем заключенной. Наряду с судьбой греки признавали и деятельность случая, который они противопоставляли не только тому, что зависит от воли человека, но и тому, что проистекает из судьбы или воли божества, однако это не нарушало веры в конечное торжество правды.

Мысль о том, что божественная справедливость может простираться и за пределами земной жизни, была первоначально чужда грекам, по всей вероятности, потому, что сама идея бессмертия не была достаточно определенной; но постепенно укрепилась мысль о загробном воздаянии и тесной связи между живыми людьми и покойниками.

Нравственные воззрения греков тесно связаны с религиозными представлениями, однако при оценке их взглядов нужно иметь в виду, что они на человека смотрели как на существо природное и были склонны выводить как духовный, так и нравственный мир из единой природы. При этом они не различали строго воли от разума, а, напротив, ставили их в теснейшую связь, благодаря чему некоторые вопросы нравственной философии получали у них своеобразную форму: так, они не задавались вопросом о том, предопределен ли человек божественной благодатью или

обязан свободному выбору достижением добродетели, а спрашивали: можно ли научиться добродетели или же добродетель есть прирожденная, природная способность.

Часто указывали на то, что у греков не было слова для обозначения совести. Слово «синейдезис» позднего происхождения, стоики, например, Сенека любили изображать радости спокойной и угрызения преступной совести, но у древних греков были понятия, отчасти заменявшие, отчасти соприкасавшиеся с нашим понятием совести. К таковым относятся «айдос» и «айсхюне». Первое обозначает стыд перед другими, боязнь нанести им ущерб, второе обозначает по преимуществу стыдливость и застенчивость, т.е. боязнь оказаться в ложном положении перед другими.

Истинными родоначальниками греческой философии нравственности были софисты, ибо они первые поставили себе задачей не только толкование греческой жизни и частичное исправление этических понятий, но и критику самих основ этики.

Уже в древности различали два поколения софистов: старшее, к которому относились с уважением: Протагор, Горгий, Продрик, и младшее, по преимуществу практическое направление риториков и адвокатов.

Произведения софистов до нас не дошли. Мы можем судить о них лишь по изображению их учения Платоном, Аристотелем и др.

О Протагоре мы знаем, что он признавал в человеке два прирожденных чувства: чувство справедливости и стыд, и эти-то прирожденные чувства делают возможным общественную и государственную жизнь.

Младшее поколение софистов принципиально ничего не прибавили к учению старших софистов. Они вывели только некоторые частные следствия из общих принципов, например, из субъективности этических норм они заключили, что справедливым в государстве считается то, что выгодно сильнейшему, что лучше быть несправедливым, чем терпеть несправедливость.

Использованные источники:

1. Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. Мн: Литература, 1998. С 74-80.
2. Асмус В.Ф. Античная философия. М: Высшая школа, 1976. С 357.
3. Гусейнов А.А. Античная этика. М: Гардарики, 2004. С 145-151.

Бояринова В.И.
студент магистратуры
юридический факультет
Новосибирский Национальный исследовательский
государственный университет
Новосибирский государственный университет, НГУ
Россия, г. Новосибирск

ПРЕЗУМПЦИЯ ЗАКОННОСТИ ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО ПРАВА

Статья посвящена действию презумпции законности зарегистрированного права, соотношению презумпции законности с презумпцией публичной достоверности реестра прав на недвижимое имущество.

Ключевые слова: презумпция законности, презумпция публичной достоверности, регистрация прав, права на недвижимое имущество.

The article is devoted to the presumption of legality of the registered rights, the relation of the presumption of legality to the presumption of authenticity of a public registry of real estate rights .

Key words: the presumption of legality, the presumption of public credibility , registration of rights to immovable property.

В соответствии с п. 1 ст. 2 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке [2].

Согласно п. 52 Постановления Пленума ВС № 10, Пленума ВАС № 22 от 29.04.2010 г. «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права [3].

На основании данных положений можно сделать вывод о том, что зарегистрированное право обладает презумпцией законности, и лишь только суд может опровергнуть эту презумпцию.

Презумпция законности зарегистрированного права тесно связана с презумпцией публичной достоверности реестра недвижимого имущества. К существованию данной презумпции есть две различных точки зрения.

Сторонники одной точки зрения, в частности, И.Ш. Файзутдинов, считают, что государственная регистрация недвижимого имущества обладает свойством публичной достоверности: зарегистрированное право с момента его регистрации считается юридически действительным, и субъекты при совершении сделок могут доверять сведениям, внесенным в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним [5].

Сторонники противоположной точки зрения, одним из которых является А.М. Ширвиндт отмечают, что в действующем законе не нашел

воплощения принцип публичной достоверности реестра, в силу которого само по себе наличие регистрационной записи о праве собственности отчуждателя давало бы достаточные основания для возникновения права собственности у приобретателя независимо от того, соответствуют ли данные ЕГРП действительности. Законом установлена лишь опровержимая презумпция достоверности реестра [8].

Данная презумпция по большей степени ориентирована на обеспечение публичного интереса, предметом которого является стабильность гражданского оборота. При этом реализуемая в конкретных отношениях презумпция достоверности сведений, содержащихся в реестре, обеспечивает интересы и отдельных участников самых разнообразных гражданско-правовых отношений, отдавая приоритет в правовой охране тем лицам, чьи права зарегистрированы в установленном порядке. Являясь единственным доказательством существования зарегистрированного права, государственная регистрация предполагает добросовестность соответствующего правообладателя. Как следствие, любое оспаривание принадлежности права, равно как и добросовестности его приобретения, должно быть доказываемо иными лицами.

Некоторые исследователи делают по-другому направленные выводы. Так, Л.Б. Шейнин делает вывод о презумпции достоверности записей реестра исходя из отношения к государственной регистрации как к авторитетному средству фиксации права [7].

Другие приравнивают презумпцию законности зарегистрированного права и публичной достоверности: В.В. Чубаров оценил данные положения закона как презумпцию достоверности (законности) зарегистрированного права [6].

Помимо приведенных положений Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» при заключении сделок с недвижимостью следует учитывать статью 8.1. Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), в соответствии с которой регистрация прав на имущество осуществляется на основе принципов законности оснований регистрации, публичности и достоверности государственного реестра [1].

А. Демкина проанализировала изменение статьи 13 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», устанавливающей пределы проверки законности сделки [4].

В редакции Федерального закона от 29.12.2010 г. № 37 статья звучала следующим образом: «правовая экспертиза и проверка законности сделки». Таким образом, регистрирующий орган проводил полную проверку правоустанавливающих документов.

В настоящее время регистрирующий орган проверяет только отсутствие оснований для отказа в государственной регистрации прав, в сделках, заключенных в простой письменной форме. Это свидетельствует о том, что

регистрирующий орган не проводит полной правовой экспертизы правоустанавливающих документов.

С учетом данных положений о законности зарегистрированного права можно говорить лишь в том ключе, что отсутствовали технические основания для отказа в регистрации права. Таким образом, презумпция законности существует, но она не отражает действительное существование прав на недвижимость, а только соответствие регистрационного действия, технической фиксации права, законодательству. О реализации же принципа публичной достоверности записей в реестре прав на недвижимое имущество можно будет говорить лишь когда будут учтены положения, заложенные в ст. 8.1. ГК РФ, то есть когда документы, представляемые для регистрации прав, будут проверять по множеству критериев: начиная от действительной воли сторон на заключение сделки и заканчивая соответствием содержания сделки закону.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ: в ред. Федер. Закона от 31 января 2016 г. № 7-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – 8 декабря. - № 32. – Ст. 3301.
2. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: федер. закон Российской Федерации от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ: в ред. от 29 декабря 2015 г. // Российская газета. — 1997. — № 145.
3. О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав: постановление Пленума ВС № 10, Пленума ВАС № 22 от 29 апреля 2010 г.: в ред. от 23 июня 2015 г. // Российская газета. – 2010. – № 109.
4. Демкина, А. Добросовестность в сделках с недвижимостью / А. Демкина // ЭЖ-Юрист. — 2015. — № 13. — С. 13.
5. Файзутдинов И.Ш. Гражданское право: Учебник. Том I / Под ред. доктора юридических наук, профессора О.Н. Садикова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 300 с.
6. Чубаров В.В. Проблемы правового регулирования недвижимости / В.В. Чубаров. – М.: Статут, 2006. – 316 с.
7. Шейнин Л.Б. Недвижимость: пробелы и несоответствия в правовом регулировании / Л.Б. Шейнин. – М.: Деловой двор, 2011. – 184 с.
8. Ширвиндт А.М. Комментарий к информационному письму Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 13 ноября 2008 г. № 126 «Обзор судебной практики по некоторым вопросам, связанным с истребованием имущества из чужого незаконного владения» // Практика рассмотрения коммерческих споров / Под ред. Л.А. Новоселовой, М.А. Рожковой. Вып. 13. – М., 2010. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 12.04.2016).

*Гетман А.В.
студент 4 курса
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов- на-Дону*

ГЕОПОЛИТИКА И СЦЕНАРИИ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Геополитика - политическая теория и практика, основанная на положении о географической детерминированности государственной политики.

Сценарии глобального развития – возможные пути развития страны, основанные на прогнозах специалистов-политологов.

Философ А.С. Панариндал современное комплексное определение геополитики: “Геополитическая теория исследует связи между пространственными и функционально-политическими характеристиками тех или иных регионов мира...”.

Хаусхофер: “Геополитика является наукой о взаимодействии пространства и политических процессов. Она основывается на широком фундаменте географии, которая является наукой о политических организмах в пространстве и их структуре. Более того, геополитика снабжает нас необходимыми инструментами для политических действий и служит в качестве директивы политической жизни в целом. Таким образом, геополитика превращается в искусство формирования и направления практической политики. Геополитика- это географическая наука государства”[1].

Спектр сценариев глобального развития включает четыре базовых сценария, из которых в настоящее время доминирует на практике сценарий умеренной глобализации, предполагающий рост новых центров влияния, мягкое сворачивание США своей стратегии глобального лидерства и, соответственно — глобальной ответственности. При этом нарастают тенденции регионализации рынков капитала, рабочей силы, производства и товаров. Целый ряд процессов соответствует содержанию сценария «хаос».

Основной объект изучения геополитики — геополитическая структура мира, представленная множеством территориальных моделей. Исследование механизмов и форм контроля над территорией — одна из основных задач геополитики. Историческим ядром геополитики выступает география, ставящая во главу угла исследование прямых и обратных связей между свойствами территории и балансом (соперничеством или сотрудничеством) мировых силовых полей. Методологическим ядром геополитики при этом является «моделирование» на общепланетарном уровне, хотя в составе этой научной дисциплины существуют и региональные и локальные разделы, например, исследование границ, проблем спорных территорий, межгосударственных конфликтов и т. п. Тем не менее региональные и локальные проблемы могут успешно исследоваться только в контексте указанного методологического ядра, то есть следуя от общего к частному[2].

Геополитическая ситуация в Закавказье и ее развитие в настоящее время характеризуется столкновением в регионе ряда межгосударственных и межнациональных интересов, сохранением очагов вооруженных конфликтов и напряженности, неустойчивой природой становления новых независимых государств этого района мира при продолжающихся соперничестве и борьбе на межнациональном, региональном и глобальном уровнях за передел сфер влияния и контроль над ресурсами региона.

Решение геополитических задач России в Закавказье, осложняется рядом неблагоприятных факторов, а именно: политикой правящих элит новых закавказских государств (Грузия, Азербайджан, отчасти - Армения), связывающих перспективы развития и будущее своих государств с Западом; новыми глобалистскими устремлениями США и других стран НАТО, считающих регион зоной стратегических интересов; развернувшимся столкновением за нефтяные источники Каспия; неурегулированностью межнациональных конфликтов (Грузия – Южная Осетия, Грузия - Абхазия, Азербайджан - Нагорный Карабах - Армения).

К реалиям, с которыми не может не считаться Россия, формируя свою политику на Южном Кавказе, относятся:

- разный уровень развития демократии, и ее восприятия в трех закавказских государствах;
- отсутствие у Армении, Грузии и Азербайджана четко сформулированных стратегий национальной безопасности;
- региональные конфликты и диаметрально разные подходы государств Южного Кавказа к урегулированию этих конфликтов;
- отсутствие координации в деятельности государств Закавказья в различных международных организациях по причине разнонаправленности интересов[3].

Таким образом, Россия вынуждена проводить не региональную политику в регионе Южного Кавказа, а строить отношения по отдельности – с Арменией, Азербайджаном и Грузией.

Использованные источники:

1. Панарин А.С. Философия политики. Уч. пособие. М.: Наука, 1994, с.92-150.;
2. Панарин А.С. Введение в политологию. М.: Новая школа, 1994.
3. Р. Челлена считают автором термина геополитика, который возник от слова "геос", что означает Земля...
4. Прикладная геополитика или геостратегия по мнению Сорокина К.Э. в кн.: Геополитика современности и геостратегия России.М: Росспен, 1996.- с.15,с.129.

*Жильникова М. Н.
студент 4 курса*

Институт законотворчества

**ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»
ВОЗМЕЩЕНИЕ ПОТЕРЬ, ВОЗНИКШИХ В СЛУЧАЕ НАСТУПЛЕНИЯ
ОПРЕДЕЛЕННЫХ В ДОГОВОРЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ: ПРАВОВАЯ
ХАРАКТЕРИСТИКА**

8 марта 2015 г. Федеральным законом № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации» был введён новый институт в ответственности за нарушение обязательств - институт возмещения потерь, возникших в случае наступления определённых в договоре обстоятельств («индемнити»).

Согласно внесённым изменениям стороны обязательства, действуя при осуществлении ими предпринимательской деятельности, могут своим соглашением предусмотреть обязанность одной стороны возместить имущественные потери другой стороны, возникшие в случае наступления определённых в таком соглашении обстоятельств и не связанные с нарушением обязательства его стороной, потери, вызванные невозможностью исполнения обязательства, предъявлением требований третьими лицами или органами государственной власти к стороне или к третьему лицу, указанному в соглашении и т.п. (п. 1 ст. 406.1 ГК РФ). Этим же соглашением должен быть определён размер возмещения потерь, в ином случае - урегулирован порядок их определения.

Институт возмещения потерь является новым для гражданского права и потому должен быть включён в систему российского права. От эффективности связи института индемнити со смежными институтами зависит эффективность всей системы действующего гражданского права.

Будучи иностранным институтом, индемнити связано с такой категорией как «добросовестное поведение». Суды склонны видеть условие об индемнити там, где продавец не сообщил покупателю информацию, имеющую значение для определения стоимости отчуждаемого имущества. Условие об индемнити может быть явным и подразумеваемым. Возмещение потерь - это лежащее на одной стороне обязательства компенсировать, устранить последствия потерь и убытков, понесённых другой стороне. Обязательство может быть предусмотрено как в договоре, так и подразумеваться, или возникать в силу некоторых фактических обстоятельств по праву справедливости⁹².

Возмещение потерь может использоваться и используется в иностранных системах права в качестве пресечения наступления таких рисков как задолженности по налоговым платежам, потенциальной ответственности

⁹² [См.: Архипова А.Г. Возмещение потерь в новом ГК РФ: «за» или «против»? // Вестник гражданского права. 2012. № 2. С. 158-181.]

по искам, правам третьих лиц в отношении акций⁹³.

Размер компенсации не устанавливается произвольно, а напрямую связан с размером тех фактических потерь, которые понесены кредитором.

Стоит указать, что условие о возмещении потерь в качестве ответственности за нарушение обязательства в рамках российского права должно быть включено в договор, так как в случае, если такое условие отсутствует, но сторона обязательства серьезно отклонилась от стандартов добросовестного поведения, то имеется ряд других способов защиты (ст. 12 ГК РФ) от возмещения убытков до требования о признании сделки недействительной как совершенной под влиянием заблуждения, что имеет существенное значение.

Из легального определения возмещения потерь (ст. 406.1 ГК РФ) можно вывести признаки такого обязательства:

1. Обязательство возместить потери не является ответственностью. Она - индемнити - может возникнуть при таких обстоятельствах, которые выходят далеко за пределы контроля должника.

2. Существенными условиями соглашения являются условия о характере обстоятельств, с которыми связана обязанность возместить потери и размер возмещения потерь либо порядок их определения.

3. Компенсация может выплачиваться не только стороной обязательства, но и третьим лицом.

При этом в литературе верно отмечено, что первые два признака индемнити сближают ее со страхованием. Разница состоит в том, что для возмещения потерь не требуется особого субъекта. Обязательство же по возмещению потерь может быть предусмотрено в любом договоре, связанном с осуществлением сторонами предпринимательской деятельности. Третий признак сближает в части сопоставления индемнити со способами обеспечения исполнения обязательства.

Проблемный аспект данного института состоит в том, что обязательственное право России традиционно строится на ответственности и риске и разделении этих понятий и дополнений ими друг друга. Появление института возмещения потерь страхованию, где одна сторона договора, несмотря на безупречность ее поведения, берет на себя возмездное несение риска за последствия, с ее поведением никак не связанные, что аналогично страхованию⁹⁴.

К примеру, по договору подряда, для которого характерно распределение рисков, риск не достижения результата работы возлагается на подрядчика, а по договору контрактации риск неожиданного изменения погодных условий распределяется между сторонами так, что в случае

⁹³ [См.: Степанян И.Г. Заверения, гарантии, обязательства по возмещению потерь (indemnity), опцион и эксроу по праву России, США, Англии в трансграничных коммерческих договорах: дисс... канд. юрид. наук. М., 2014. С. 30-32.]

⁹⁴[См.: Маковский А.Л. Об уроках реформирования Гражданского кодекса России // Вестник гражданского права. 2013. № 5. С. 157-172.]

неисполнения обязательства без вины производителя сельскохозяйственной продукции он не получает вознаграждения, они не несёт ответственности. Включение в «предпринимательское обязательство условия о «возмещении потерь» чревато тем, что привычная система распределения рисков будет перевернута с ног на голову»⁹⁵.

К примеру, если сельскохозяйственная организация не сможет исполнить договор контракта из-за крайне неблагоприятных погодных условий, она будет обязана выплатить покупателю компенсацию в размере, вдвое превышающем цену товара, в соответствии с условием об индемнити. Это условие будет полностью согласовываться со ст. 406.1 ГК РФ, т.к. обе стороны являются предпринимателями, а обязанность выплатить компенсацию не является формой ответственности.

Одной из особенностей нового института является то, что суд не может уменьшить размер возмещения потерь, предусмотренных ст. 406.1 ГК РФ, за исключением, если доказано, что сторона умышленно содействовала увеличению размера потерь. В связи с этим, следует, во-первых, позволить суду снижать размер возмещения, установив нижний предел такого снижения с учётом п. 5 ст. 393 ГК РФ. Во-вторых, следует постепенно определиться с абсолютно императивными нормами, которые закрепляют единственно возможное распределение рисков. В-третьих, целесообразно установить судебный контроль за свободой согласования договорных условий в случае включения в договор условия об индемнити (с применением последствий, предусмотренных ст. 429 ГК РФ).

Таким образом, возмещение потерь, возникших в случае наступления определённых в договоре обстоятельств представляет собой компенсацию, не составляющую ответственности, отличную от неустойки и иных способов обеспечения обязательства и имеющую некоторое сходство со страховым возмещением. Однако стоит учесть различия: во-первых, компенсация выплачивается стороной договора, а не страховой организацией; во-вторых, размер возмещения потерь определяется произвольно, а страховое возмещение не может превышать страховую сумму.

Использованные источники:

1. Архипова А.Г. Возмещение потерь в новом ГК РФ: «за» или «против»? // Вестник гражданского права. 2012. № 2. С. 158-181.
2. Степанян И.Г. Заверения, гарантии, обязательства по возмещению потерь (indemnity), опцион и эксроу по праву России, США, Англии в трансграничных коммерческих договорах: дисс... канд. юрид. наук. М., 2014. С. 30-32.
3. См.: Маковский А.Л. Об уроках реформирования Гражданского кодекса России // Вестник гражданского права. 2013. № 5. С. 157-172.
4. Останина Е.А. Судьба индемнити при несостоятельности должника // Закон. 2015. № 7. С. 56-63.

⁹⁵[Останина Е.А. Судьба индемнити при несостоятельности должника // Закон. 2015. № 7. С. 56-63.]

*Зайцева А.В.
студент 3 курса
факультет "Экономики и управления"*

*Тагилова А.В.
научный руководитель
кафедры коммерции и менеджмента
Нижевартовский государственный университет
Россия, г. Нижневартовск*

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ЛИЦ, НЕ ДОСТИГШИХ ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА

Аннотация: В данной статье автор отразил вопросы, касающиеся особенностей трудоустройства лиц, не достигших совершеннолетнего возраста. Дано определение труда несовершеннолетних лиц. Изучена нормативно-правовая база, касающаяся регулирования детского труда.

Ключевые слова: труд, детский труд, эксплуатация, Конвенции о правах ребёнка, права ребенка.

Summary: The author has reflected the questions concerning features of employment of the persons which haven't reached full age in this article. Definition of work of minors is given. The standard and legal base concerning regulation of child labor is studied.

Keywords: work, child labor, operation, Conventions on the Rights of the Child, rights of the child.

Проблема использования детского труда является весьма актуальной для многих стран мира и Россия не стала тому исключением. Для нашей страны стало вполне естественным явлением трудящийся ребенок. Например, многие родители не против, чтобы их чадо поработало в период летних каникул. Все чаще дети стали учиться и работать одновременно. Дети трудятся – общество к этому относится нормально, хотя это нарушение законодательства РФ.

Статья 37 Конституции РФ каждому гарантирует право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию.

Сегодня, проходя по улице, мы нередко можем встретить ребенка, который раздает листовки с различного рода рекламой, продает газеты, расклеивает объявления по домам города и это далеко не весь перечень возможных работ. Итак, что же побуждает ребенка трудиться в столь раннем возрасте? Во-первых, это стремление к самостоятельности, финансовой независимости от родителей; во-вторых, важную роль здесь играет и родительский фактор, ведь некоторые семьи являются сторонниками того, что ребенок должен сам зарабатывать себе на карманные расходы и тогда он будет знать цену деньгам; и в-третьих, помощь родителям, находящимся в тяжелой материальной ситуации, где дети вынуждены идти на заработки для того чтобы помочь своим семья выжить в столь нелегких для

них условиях.

В современном мире большинство стран считают детский труд формой эксплуатации и признают его незаконным. В прошлом труд несовершеннолетних был широко распространён, но с появлением и признанием концепций безопасности труда и прав детей, области применения детского труда постепенно стали урезаться. Так, Организация Объединенных Наций (далее ООН) и Международная организация труда рассматривают детский труд как форму эксплуатации.⁹⁶

Статья 32 Конвенции о правах ребёнка гарантирует «защиту от экономической эксплуатации и от выполнения любой работы, которая может представлять опасность для его здоровья или служить преградой в получении им образования, либо причинять ущерб его здоровью и физическому, умственному, духовному, моральному и социальному развитию».⁹⁷

Согласно данным статистики, по всему миру насчитывается около 168 миллионов трудящихся детей, что составляет 11 % от детского населения в мире. Такие данные были воспроизведены в докладе Международной организации труда, представленном на III Глобальной конференции по вопросам детского труда в Бразилии. Наиболее высокие показатели работающих детей были зафиксированы в Азии и тихоокеанском регионе, именно там количество работающих несовершеннолетних достигло 77,7 млн. человек, в то время как Африка демонстрирует самый высокий процент работающих детей в возрасте от 5 до 17 лет — 21,4 % или каждый пятый ребенок.

Существенная доля работающих детей (98 млн.) задействована в сельском хозяйстве, 54 млн. человек работают в сфере обслуживания, еще 12 млн. — в индустрии промышленности. Большинство из них трудятся в условиях, которые являются опасными для их здоровья. 16 мая 2015 года издание «Newsweek» сообщило о гибели 28 детей в Нигерии, причиной несчастного случая послужило отравление свинцом при проведении работы на нелегальных золотых шахтах.⁹⁸

Несовершеннолетние в силу своего возраста относятся к категории работников, нуждающихся в особенной защите. Так, например, Конвенция ООН о правах ребенка, предусматривает, что государства-участники должны четко регламентировать условия привлечения детей к труду. Трудовым законодательством Российской Федерации в отношении несовершеннолетних установлен целый комплекс ограничений по приему на работу, условиям труда, расторжению трудового договора (ст. 3 ТК РФ).⁹⁹

⁹⁶ Особенности регулирования труда несовершеннолетних работников [Электронный ресурс]. URL: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=6992/> (дата обращения: 23.03.2016).

⁹⁷ Конвенция о правах ребенка. [Электронный ресурс]. URL: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=96 (дата обращения: 29.03.2016).

⁹⁸ Доклад международной организации труда от 10 октября 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.epochtimes.ru/content/view/79268/83/> (дата обращения: 23.03.2016).

⁹⁹ Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.03.2016).

В соответствии с гл.11, ст.63 ТК РФ, заключение трудового договора допускается с лицами, достигшими возраста шестнадцати лет. Помимо этого, существует возможность принятия на работу лиц, достигших 15-го возраста и получивших основное общее образование, но при условии заключения трудового договора для выполнения легкого труда, не причиняющего вреда их здоровью.

Следует сконцентрировать внимание и на том, что есть случаи, в которых трудовое законодательство допускает применение труда лиц, достигших 14 лет. Основываясь на ст.63 ТК РФ, обязательными условиями для заключения трудового договора с данной категорией лиц являются:

- письменное согласие одного из родителей и органа опеки и попечительства;
- работа не должна мешать учебному процессу;
- работа должна быть легкой и не причинять вреда здоровью подростка.

В организациях кинематографии, театрах, концертных организациях допускается заключение трудового договора с лицами, не достигшими возраста четырнадцати лет, для участия в создании и исполнении произведений без ущерба здоровью и нравственному развитию, но только с согласия одного из родителей и разрешения органа опеки и попечительства. Трудовой договор от имени работника в этом случае подписывается его родителем (опекуном).

Ст. 265 ТК РФ определяет перечень работ, на которых запрещено использование труда несовершеннолетних. В частности, к таким видам работ относятся:

- работа на предприятиях с вредными и опасными условиями труда, на подземных работах;
- работа, выполнение которой может причинить вред их здоровью и нравственному развитию (игорный бизнес, работа в ночных клубках, производство, перевозка и торговля спиртными напитками, табачными изделиями);
- работа, связанная с переноской и передвижением несовершеннолетними работниками тяжестей, превышающих установленные для них предельные нормы.¹⁰⁰

Что касается продолжительности рабочей недели, то на основании ст.92 ТК РФ несовершеннолетним работникам гарантировано сокращённое рабочее время, продолжительность которого зависит от его возраста и составляет:

- для работников в возрасте до 16 лет – не более 24 часов в неделю;
- для работников в возрасте от 16 до 18 лет – не более 35 часов в неделю.¹⁰¹

¹⁰⁰ Особенности регулирования труда несовершеннолетних работников [Электронный ресурс].

URL: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=6992/> (дата обращения: 23.03.2016).

¹⁰¹ Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.03.2016).

Помимо этого, работникам в возрасте до 18 запрещается работать по совместительству, вахтовым методом и в религиозных организациях. Работодатель не имеет права направлять их в командировки, привлекать к сверхурочному труду, к работе в ночное время суток, а так же в выходные и праздничные дни. В тоже время работодатель обязан предоставить несовершеннолетнему сотруднику ежегодный оплачиваемый отпуск, продолжительность которого составляет 31 календарный день, отпуск должен быть предоставлен в любое удобное для него время.

Итак, в исследуемой статье описаны общие правила оформления трудовых отношений с работником, не достигшим совершеннолетия. Их соблюдение является неукоснительным для всех работодателей, а неисполнение надлежащих требований, установленных трудовым законодательством, может повлечь за собой привлечение к административной ответственности по статье 5.27 КоАП РФ.¹⁰²

Не стоит забывать, что дети – это наше будущее. В 2003 году наша страна присоединилась к Конвенции «О запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда», это подразумевает ряд мер, которые позволят искоренить эксплуатацию детского труда в худших его формах.

Использованные источники:

1. Особенности регулирования труда несовершеннолетних работников [Электронный ресурс]. URL: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=6992/> (дата обращения: 23.03.2016).
2. Доклад международной организации труда от 10 октября 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.epochtimes.ru/content/view/79268/83/> (дата обращения: 23.03.2016).
3. Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.03.2016).
4. Кодекс РФ об административных правонарушениях [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12125267/> (дата обращения: 27.03.2016).
5. Конвенция о правах ребенка. [Электронный ресурс]. URL: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=96 (дата обращения: 29.03.2016).

¹⁰² Кодекс РФ об административных правонарушениях [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12125267/> (дата обращения: 27.03.2016).

*Зворыгина В.С.
студент 3 курса
факультет менеджмента
Тихонова Ю.С.
студент 3 курса
факультет менеджмента
Тагирова А.В.
научный руководитель
кафедра коммерции и менеджмента
Нижевартовский государственный университет
Россия, г. Нижневартовск*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕЖИМА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Аннотация: В данном исследовании рассматривается понятие режима рабочего времени, как комплекса правил и принципов, установленных на централизованном и локальном уровнях, гарантирующих эффективное управление и правомерное использование труда работников. Выделены специфические особенности и характерные проблемы, на решение которых направлено правовое регулирование режима рабочего времени. Делается вывод о том, что выборочная совокупность респондентов работает в условиях противоречащих трудовому законодательству в сфере правового регулирования режима рабочего времени.

Ключевые слова: рабочее время, трудовые обязательства, Трудовой Кодекс Российской Федерации, экономико – правовая категория, трудовая деятельность.

Summary: In this research the concept of the mode of working hours as complex of the rules and principles established at the centralized and local levels guaranteeing effective management and lawful use of work of workers is considered. Specific features and characteristic problems to which solution legal regulation of the mode of working hours is directed are marked out. The conclusion that the sample of respondents works in the conditions of contradicting the labor legislation in the sphere of legal regulation of the mode of working hours is drawn.

Keywords: working hours, labor obligations, the Labour Code of the Russian Federation, economic – legal category, work.

Сегодня, рабочее время – это не просто явление, регулируемое правовой сферой, а достаточно распространенная экономическая категория. В толковом словаре М.Ю. Брандта дается следующее определение рабочего времени: «Отрезок времени, установленный законодательством, правилами внутреннего распорядка, условиями трудового договора, в течение которого работник должен выполнять свои трудовые обязательства». Одной из подкатегорий рабочего времени является режим рабочего времени. Существенное значение для любого сотрудника имеет режим рабочего времени, так как на его основании в календарном периоде (сутки, неделя, месяц, квартал, год) назначается время, в течение которого он занимается

своей трудовой деятельностью. Порядок распределения рабочего времени представляет собой важнейший фактор координации труда.

Проблемой правового регулирования режима рабочего времени еще в советское время в научной литературе уделялось заметное внимание. Этой темой занимались Ю.Н. Коршунов, М.Ф.Наумов, Л.Я. Островский, А.И. Процевский, Л.Я. Гинцбург, Т.В.Иванкина, и др. Но в нынешнее время, несмотря на теоретическую и практическую значимость, данная тема в науке трудового права практически не исследуется.

Как правовое явление, рабочее время осуществляет тройственную роль:

Во – первых, оно определяет меру участия работников в совокупном труде, необходимом для существования всего общества;

Во – вторых, обеспечивает наличие вне рабочего времени, необходимого для восстановления израсходованных в процессе труда жизненных сил, сохранения здоровья;

В – третьих, способствует развитию личности и удовлетворению интеллектуального потенциала и т.д.

Следует также добавить, что в кодифицированном законодательно – правовом акте – Трудовом кодексе Российской Федерации, рабочее время служит институтом трудового права, нормы которого разграничены. Обязанность соблюдать режим рабочего времени или режим рабочего дня во многом определяется именно обязанность соблюдать рабочее время. Данная обязанность является не только одной из важнейших обязанностей сторон трудового договора, но и способствует идентификации трудового правоотношения, т.е. соблюдение рабочего времени означает подчинение внутреннему трудовому распорядку. Если труд осуществляется без правового регулирования рабочего времени, это значит, оно не затрагивает самого процесса труда. Исходя из чего, это уже правоотношение по поводу результата труда, что не характерно для трудового договора. Отсюда – юридическое значение рабочего времени как такового, и режима рабочего времени как его составной части.

Таким образом, целью нашей работы является изучение трудовой деятельности каждого работника независимо от специфичности его трудовой роли.

Исходя из данной цели, были выявлены следующие задачи:

- выявить правовые трудности в регулировании режима рабочего времени;

- проанализировать, на основании статистических данных, современное состояние российского трудового законодательства в части регулирования режима рабочего времени.

Экономическая теория гласит, что время, затрачиваемое работником на труд – это основное мерило эффективности трудового процесса. Несомненно, это обстоятельство определяет значение рабочего времени как экономико-правовой категории, а также обуславливает необходимость его учета

применительно к каждому работнику.

В соответствии с проведенным нами опросом¹⁰³, используя психологический вербально-коммуникативный метод – анкетирования, было привлечено 100 респондентов в возрасте от 18 до 35 лет. Анкетирование проводилось среди жителей Ханты - Мансийском автономного округа, а также среди россиян других субъектов РФ.

При анализе опроса были выявлены следующие два основных аспекта: Первый, подтверждает современную проблематику, касающуюся Интернет - зависимости. Этому вопросу посвящено немало количество работ в разных научных сферах: от социологии до информатизации общества. Так на вопрос, «С чего Вы начинаете Ваш рабочий день?» практически ½ опрошенных (42%) выбрали вариант: «С Интернет - ресурсов» (Рисунок 1).

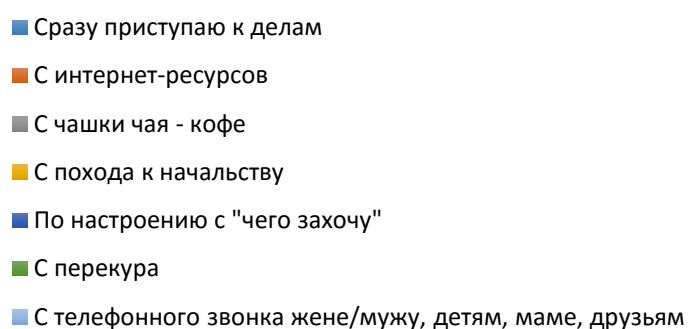


Рисунок 1 - Результат онлайн - опроса «С чего начинается Ваш рабочий день?»

Такие показатели, безусловно, связаны с тем, что современное общество зависит от сети Интернет. Будь то мировые новости, шутки, курсы валют или личная жизнь друзей. Люди перестают замечать то, что происходит вокруг них. Виртуальная реальность фактически заменяет реальную действительность.

Второй же аспект, явно указывает на несоответствие рабочего режима времени Трудовому Кодексу РФ. Больше половины респондентов, а именно 54% опрошенных ответили, что проводят на рабочем месте «примерно 9-12

¹⁰³ Анкета «Правовое регулирование режима рабочего времени» [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: <http://goo.gl/forms/HnwNkoYfyF> (дата обращения: 13.03.16).

часов» (Рисунок 2)¹⁰⁴.



Рисунок 2 – Результат онлайн - опроса «Сколько времени Вы проводите на рабочем месте?»

Такие данные показывают, что опрошенные, уделяют рабочему процессу достаточно много времени, что приводит к утомлению и снижению работоспособности. Согласно статье 91 Трудового Кодекса РФ «Нормальная продолжительность рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю»; «Работодатель обязан вести учет времени, фактически отработанного каждым работником»¹⁰⁵.

Также были выявлены следующие нарушения внутреннего распорядка:

- отсутствие работника без уважительных причин на работе либо рабочем месте, следует исходить из того, что в силу ч.6 ст.209 ТК РФ рабочим местом является место, где работник должен находиться или куда ему необходимо прибыть в связи с его работой и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя;

- отказ работника без уважительных причин от выполнения трудовых обязанностей, так как в силу трудового договора работник обязан выполнять определенную этим договором трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка (ст.56 ТК РФ);

- оставление без уважительной причины работы лицом, имеется в виду неисполнение своих трудовых функций вследствие просмотра веб - ресурсов, игр, общения в мессенджерах в личных целях.

К сожалению, действующее Трудовое Законодательство Российской Федерации не содержит перечня уважительных причин для отсутствия работника на рабочем месте, а также конкретных административных взысканий за его уклонение от рабочего процесса. Согласно чему,

¹⁰⁴ Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 13.03.16).

¹⁰⁵ Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001г. N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015г.) ст 56, ст. 91, ст.209

работодатель вправе решать этот вопрос самостоятельно в зависимости от конкретных обстоятельств и объяснений сотрудника.

На федеральном и внутрифирменном уровне развития организации существует понятие административного реагирования за нарушение режима рабочего времени. Под ним подразумевается административная ответственность, согласно которой, компетентный орган или должностное лицо предъявляют обвинение правонарушителю и расследуют административное правонарушение¹⁰⁶.

Так на основании, проведенных нами исследований, можно выявить следующие рекомендации, касающиеся непосредственного правового регулирования рабочего времени¹⁰⁷:

- Работодатель имеет право применить дисциплинарное взыскание — например, объявить выговор или сделать замечание за несоблюдение режима рабочего времени сотрудником, что расценивается как нарушение трудовой дисциплины, при наличии фактов, доказывающих его вину;

- В обратной же ситуации, при нарушении работодателем режима рабочего времени, его также можно привлечь к «соответствующей» ответственности, обратившись в государственную инспекцию по труду, прокуратуру или суд¹⁰⁸;

- Ко всему прочему, сотрудники могут обратиться в надзорные органы с жалобой на постоянную переработку, не учтенные и не оплаченные должным образом рабочие дни, на изменение графика сменности без предупреждения персонала, а также привлечение к работе в выходные и праздничные дни без письменного согласия сотрудников.

Использованные источники:

1. Анкета «Правовое регулирование режима рабочего времени» [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: <http://goo.gl/forms/HnwNKoYfyF> (дата обращения: 13.03.16).
2. Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 13.03.16).
3. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001г. N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015г.) ст 56, ст. 91, ст.209
4. Трудовое право. Практикум : учеб. Пособие / под ред. В. Л. Гейхмана, И. К. Дмитриевой [Текст] // М.: ИД Юрайт; 2011.- 285 с.
5. Смирнова Е.П. Новые правила регулирования рабочего времени и времени отдыха [Текст] // М., ГроссМедиа, 2007. - 421с.
6. Царенко Ю.В. Практический комментарий к ТК РФ для работодателя [Текст] // М.: Индекс медиа. - 2007. - 389с.

¹⁰⁶ Трудовое право. Практикум : учеб. Пособие / под ред. В. Л. Гейхмана, И. К. Дмитриевой [Текст] // М.: ИД Юрайт; 2011.- 285 с.

¹⁰⁷ Смирнова Е.П. Новые правила регулирования рабочего времени и времени отдыха [Текст] // М., ГроссМедиа, 2007. - 421с.

¹⁰⁸ Царенко Ю.В. Практический комментарий к ТК РФ для работодателя [Текст] // М.: Индекс медиа. - 2007. - 389с.

*Карчевский А.О.
магистрант
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье представлен анализ проблем государственного регулирования системы недропользования. Совершенствование налогообложения и государственного контроля определены как перспективные направления преодоления выявленных недостатков.

Abstract: The analysis of the problems of government regulation of subsoil system is presented in this paper. The improving taxation and government control are defined as promising areas to overcome identified shortcomings.

Ключевые слова: недропользование, государственное регулирование экономики, природоохранное законодательство, регламентирование, лицензирование.

Keywords: subsoil, government regulation of the economy, environmental legislation, regulation, licensing.

В современной экономической и политической ситуации в России, в условиях кризисных явлений в экономике главной проблемой Министерства финансов России является снижение налоговых поступлений в казну. Следует отметить, что основной поток налогов в нашей стране приходится на добычу полезных ископаемых и налога на прибыль [2, с. 118]. Оздоровление экономики страны не представляется возможным без совершенствования государственной системы регулирования отношений в области недропользования и охраны окружающей среды.

Государственное регулирование отношений недропользования (функции государственного регулирования) осуществляется посредством управления, лицензирования, учета и контроля процесса недропользования [3, с. 15], а так же действий, регламентированных законодательством.

На сегодняшний день полномочия в сфере регулирования отношений недропользования разграничены таким образом, что к полномочиям федеральных органов государственной власти относятся в основном так называемые участки недр федерального значения, а к полномочиям органов власти субъектов Российской Федерации относятся так называемые участки недр местного значения, содержащие общераспространенные полезные ископаемые, которые в свою очередь являются минерально-сырьевой базой промышленности строительных материалов. Если институт регулирования отношений недропользования касается участков недр федерального значения представлен Федеральным агентством по недропользованию и эта структура,

по нашему мнению, обладает необходимым и достаточным инструментарием для исполнения полномочий, то регулирование отношений недропользования в отношении участков недр местного значения, содержащие общераспространенные полезные ископаемые, возложено на Министерства и Управления природных ресурсов субъектов Российской Федерации [1].

Как показывает современная практика, есть существенные недостатки в управлении отношениями недропользования, а именно:

- нехватка квалифицированных кадров;
- отсутствие программных средств учета и контроля за добычей полезных ископаемых;
- недостаточная коммуникация с федеральными органами государственной власти в сфере регулирования отношений недропользования;
- отсутствие системы программ повышения квалификации работников;
- несовершенство нормативно-правовой базы в сфере пользования недрами и т.д.

При наличии вышеуказанных проблем невозможно грамотно контролировать поступление налоговых отчислений в казну РФ, а также обеспечить воспроизводство минерально-сырьевой базы, ее рационального использования и охраны недр в интересах нынешнего и будущих поколений народов Российской Федерации, что также является основной целью государственного регулирования.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 21.02.1992 г. №2395-1 «О недрах» с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182192;div=LAW;dst=133,0;rnd=189271.47321578464470804>.
2. Инновационное развитие России: возможности, проблемы, перспективы: монография / А.Г. Бодункова, А.В. Джабиева, А.А. Шулимова и др. Под ред. Л.А. Толстолесовой. – Новосибирск: СибАК, 2015. – 158 с.
3. Карчевский А.О., Корецкий Н.В. Общераспространенные..., но труднодоступные (о проблемах российской горной отрасли промышленности НСМ) // Рациональное освоение недр. 2011. – № 2. – С. 14–17.

*Полянис З.В.
магистрант
кафедра гражданского и предпринимательского права
Институт права
ФГБОУ ВПО "Самарский государственный
экономический университет"
Россия, г. Самара*

ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА

Аннотация. Статья посвящена исследованию структуры юридического процесса, соотношению структурных элементов процесса: производства и стадии, юридического процесса и правовой процедуры.

Ключевые слова: юридический процесс, структура, производство, стадия, юридическая процедура.

Annotation. The article investigates the structure of the legal process, the ratio of structural elements of the process: the production and the stage of the legal process and legal procedures.

Keywords: legal process, structure, production, stage, legal procedure.

Право как социальное явление, как объект юриспруденции имеет множество сторон, изучаемых соответствующими юридическими науками. Теория юридического процесса (общепроцессуальная теория), являясь самостоятельной частью теории права, направлена на изучение общих черт процессуально-правовой составляющей общественных правоотношений.

Недооценка положений общепроцессуальной теории в науке и законотворчестве негативно сказывается на эффективности обеспечения прав и законных интересов человека, общества и государства.

Юридический процесс представляет собой многогранное и многомерное явление, относящееся ко всем отраслям права, имеет различные проявления, формы существования.

Е.Г. Лукьянова определяет юридический процесс как разновидность юридической правореализующей процедуры, специфика которой определяется ее направленностью на выявление и реализацию особого материального охранительного правоотношения [1].

Таким образом, основным доводом отраслевых процессуалистов и сторонников судебного права является традиционное понимание термина "процесс".

Отнесение юридического процесса лишь к деятельности государственных органов, по нашему мнению, также не является оправданным. Юридический процесс включает в себя не только деятельность органов государственной власти, но и деятельность субъектов частного юридического процесса[2].

Очевидно, что данное ограниченное понимание юридического процесса не является оправданным. По нашему мнению, категория "юридический процесс" включает в себя не только совокупность правовых норм,

регулирующих осуществление правосудия, но и правовые нормы, регулирующие позитивные процедуры реализации права.

Д.Н. Бахрах считает, что на современном этапе нельзя узко воспринимать юридический процесс, как только судебный или юрисдикционный. Он относит юридический процесс к властной деятельности уполномоченных субъектов права, осуществляемой в юридической процессуальной форме с целью принятия (изменения, отмены) или исполнения правовых актов[3].

Данной точки зрения придерживается А. А. Павлушина, которая оправданно указывает, что невозможно и философски неверно "снижать" планку процессуального права до уровня юрисдикционного процесса. Это пара, противоположная процессу неюрисдикционному[4].

Как справедливо отмечает А.А. Павлушина, частным юридическим процессом является "реализация права без участия властного органа"[5]. Примером проявления частного процесса, по ее мнению, может служить установление сторонами договора порядка уведомления о его расторжении, порядок заключения основного договора.

Итак, юридический процесс подразделяется на юрисдикционный процесс, для которого характерно рассмотрение и разрешение правового спора, и позитивный процесс, который представляет собой нормальную правореализацию, праворегулирование.

Основным отличием указанных видов юридического процесса друг от друга является наличие в правоотношениях какого-либо правового спора.

Юридический процесс, как юрисдикционный, так и позитивный, подразделяется на связанные между собой самостоятельные элементы, процедуры, стадии, производства, категории, институты, которые в свою очередь составляют его структуру.

Говоря о внутренних составляющих юридического процесса, следует определить понятия деления и структуры.

Структура - взаимосвязь или отношение между элементами материальной или концептуальной системы[6]. Для концептуальной системы характерна логическая связь определения и вывода.

По своему характеру структуры разделяют на статические, которые нередко ассоциируются со строением системы, и динамические, характеризующие процессы, связанные с организацией системы[7].

Систему любого процесса составляют такие элементы, как производство и стадия.

Д.Н. Бахрах определяет, что "стадия - это относительно самостоятельная часть деятельности, необходимая для достижения общего результата"[8]. Деление юридического процесса на стадии, их связь между собой отражает последовательность процессуальных действий.

Содержание понятий "процесс", "стадия", "процедура", "производство" не имеет нормативного определения, часто данные термины используются

как синонимы, а также употребляются в разных значениях. Данное обстоятельство, несомненно, создает неточности в правотворчестве и правоприменении, что, в свою очередь, негативно отражается на правах и законных интересах участников общественных правоотношений.

Процессуальные производства отражают предметную характеристику юридического процесса, а процессуальные стадии - его динамическую характеристику.

В обоснование данной точки зрения приведем следующий пример отсутствия знака равенства между стадией и производством как элементами юридического процесса. Существующие в гражданском процессуальном законодательстве производства (исковое, особое, публичное и т.д.) в рамках гражданского судопроизводства не чередуются, более того, взаимоисключают друг друга, так как описывают качественную определенность различных по категориям дел, процессуальные особенности их рассмотрения и не имеют отношения к временному делению процесса.

Нередки случаи, когда законодатель использует термин "производство" для обозначения стадий юридического процесса, например апелляционное, кассационное или надзорное производство. В данном случае это не что иное, как стадии юридического процесса, поскольку указанные элементы отражают динамику процесса, последовательно сменяют друг друга.

Производство и стадия - философски обоснованная категориальная пара, предназначенная для качественно определенных характеристик любой разновидности процесса в его статике или динамике. Данные понятия не являются исчерпывающими, могут быть выделены и другие понятия и подходы. Но это иной уровень освоения процесса. А представленная пара является логически и философски законченной, общеприменимой и универсальной[9].

Еще один элемент юридического процесса - правовая процедура.

О.В. Яковенко определяет правовую процедуру как особый нормативно установленный порядок осуществления юридической деятельности, направленной на реализацию норм материального права и основанных на них материальных правоотношений, охраняемый от нарушений правовыми санкциями[10]. Таким образом, юридическая процедура - это определенные правовые действия, установленные каким-либо нормативно-правовым актом, внутри юридического процесса.

Использованные источники:

1. Лукьянова Е. Г. Теория процессуального права. М., 2004. С. 40.
2. Ланг П.П. Элементная структура юридического процесса//Вопросы экономики и права.2013.№2.
3. Бахрах Д.Н. Юридический процесс: понятие, особенности и виды//Государство и право. 2009. № 7.
4. Павлушина А.А. Методология исследования юридического процесса//Современные методы исследования в правоведении/под ред. Н.И.

Матузова, А.В. Малько. Саратов, 2007. С. 524.

5. Павлушина А.А. Теория юридического процесса: итоги, проблемы, перспективы развития. Германия, 2012.

6. Философский словарь/под ред. И.Т. Фролова. М, 2001. С. 543.

7. Там же.

8. Бахрах Д.Н. Юридический процесс и административное судопроизводство.

9. Павлушина А. А., Мурзин А.Е. Исполнение как стадия юридического процесса. М., 2010. С. 37.

10. Якимов А.Ю. Административно-юрисдикционный процесс и административно-юрисдикционное производство//Государство и право. 1999. № 3

Попова А.А.

студент 3 курса

направление «Государственное и муниципальное управление»

Северо-Восточный Федеральный университет им. М.К. Аммосова

Россия, г. Якутск

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Публичная власть в Российской Федерации представлена институтами государственной и муниципальной службы, представляющих собой профессиональную деятельность по обеспечению полномочий органов власти.

Актуальностью исследования является то, что реформирование института государственной службы является одним из приоритетных направлений государственного строительства.

The relevance of the study is that the reform of the institute of public service is one of the priorities of state – building.

Ключевые слова: государственное устройство, государственный служащий, полномочия.

Keywords: polite, state employee, powers.

Целью данной работы является системное изучение теории, механизмов и показателей эффективности государственной службы в Российской Федерации на современном этапе.

Государственная гражданская служба как вид профессиональной деятельности означает непрерывное, преемственное и компетентное обеспечение исполнения полномочий государственных органов лицами, находящимися на государственных должностях.

Каждый государственный орган уполномочен российским государством осуществлять строго определенные задачи и функции. В этих целях государство наделяет свои органы властными полномочиями.

Сущность этих полномочий состоит в том, что государственные органы имеют право принимать общеобязательные решения. Государственная служба выполняет функции государственной администрации, аппарата управления, государственных органов, а, в конечном счете, – функции самого государства, его органов и функции государственных служащих.

В настоящее время действуют следующие принципы гражданской службы:

- 1) приоритет прав и свобод человека и гражданина;
- 2) единство правовых и организационных основ федеральной гражданской службы и гражданской службы субъектов РФ;
- 3) равный доступ граждан, владеющих государственным языком РФ, к гражданской службе;
- 4) профессионализм и компетентность гражданских служащих;
- 5) стабильность гражданской службы;
- 6) доступность информации о гражданской службе;
- 7) взаимодействие с общественными объединениями и гражданами;
- 8) защищенность от неправомерного вмешательства в профессиональную служебную деятельность.

Государственная служба в Республике Саха (Якутия)

Республика Саха (Якутия) - субъект Российской Федерации, входящий в состав Дальневосточного федерального округа. Образована 27 апреля 1922 года как Якутская АССР в составе РСФСР и СССР. В 1990 году принята Декларация о государственном суверенитете Якутии. Действующая Конституция Республики Саха (Якутия) была утверждена 2 апреля 1992 года и вступила в силу 27 апреля 1992 года. Это самый крупный регион Российской Федерации. Кроме того, Якутия — самая большая административно-территориальная единица в мире.

Высшим должностным лицом Республики Саха (Якутия) является Глава Республики (Ил Дархан), который также возглавляет исполнительную власть республики и исполняет свои обязанности в течение 5 лет. Высшим представительным, законодательным и контрольным органом Республики Саха (Якутия) является Государственное Собрание (Ил Тумэн). Правительство Республики Саха (Якутия) представляет исполнительную власть в республике.

Действующая Конституция устанавливает основы гражданского общества и государственного устройства Республики Саха (Якутия).

Характеристика проблем государственной службы в Республике Саха (Якутия). Пути повышения эффективности государственной службы

Согласно SWOT-анализу текущего состояния, данному в Указе Президента от 12 октября 2011 года № 959 «О государственной программе Республики Саха (Якутия) «Развитие кадрового потенциала Республики Саха (Якутия) на 2012-2017 годы», государственная служба имеет следующие недостатки [10]:

1) не соблюдается требование о своевременном прохождении аттестации, курсов повышения квалификации государственных гражданских и муниципальных служащих Республики Саха (Якутия).

Согласно официальным оценкам эффективности управления персоналом исполнительных органов государственной власти Республики Саха (Якутия) в 2013 году соблюдение требований законодательства государственной гражданской службе об обязательных сроках прохождения аттестации государственного гражданского служащего соответствует средней оценке «3,5» по пятибалльной шкале.

Низкая оценка является последствием того, что даже в таких крупных органах исполнительной власти РС(Я), например как Министерство по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я) и Министерство экономики РС(Я) требование о прохождении аттестации выполняется на оценку «1».

2) В органах государственной власти, органах местного самоуправления Республики Саха (Якутия) работают гражданские и муниципальные служащие со средним общим образованием, что противоречит законодательно установленным квалификационным требованиям.

По состоянию на 1 октября 2013 года из всех 7764 работников, замещавших государственные должности и должности гражданской службы, высшее профессиональное образование имели 94,7% (в том числе имели ученую степень 1,6%), среднее профессиональное образование – 4,1%, не имели профессионального образования – 1,2%.

В органах государственной власти Республики Саха (Якутия) удельный вес государственных гражданских служащих со специальностью "Государственное и муниципальное управление" составляет всего 6,7%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В последнее время остро встал вопрос эффективности государственной службы в контексте осуществления административной реформы как комплекса мер, направленного на оптимизацию деятельности государственных органов. Поэтому изучение результатов и эффектов, полученных от работы государственных служащих наиболее актуально.

В качестве объекта анализа проблем государственной службы на уровне субъекта федерации была выбрана Республика Саха (Якутия). Изучение недостатков на региональном уровне выявило пробелы федерального законодательства. Исходя из этого, были сформированы меры по повышению эффективности государственной службы на современном этапе.

Использованные источники:

1. Конституция Республики Саха (Якутия) от 04.04.1992 г. - режим доступа: www.consultant.ru

2. Федеральный закон от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ "О системе государственной службы Российской Федерации" // СЗ РФ. 2003. № 22. - режим доступа: <http://www.rg.ru>

3. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ "О государственной гражданской службе Российской Федерации". - режим доступа: www.consultant.ru

Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой финансов и банковского дела
Институт менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
Иголина Е.О.
студент 1 курса, магистратура
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРАВИЛА ПРИМЕНЕНИЯ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕНВД) ПРИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Статья посвящена действию единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности при розничной торговле, а именно правилам оформления договора розничной торговли и предоставления его в налоговый орган.

Ключевые слова: ЕНВД, договор розничной купли-продажи, договор подряда, налогообложение, муниципальный контракт.

ЕНВД – налог, вводится в действие правовыми актами муниципальных районов, городских округов, городов Федерального значения, применяется наряду с общей системой налогообложения и распространяется только на определенные виды деятельности.

При исчислении и уплате ЕНВД размер реально полученного дохода значения не имеет, который установлен Налоговым кодексом.

Согласно пункту 2 статьи 346.26 Налогового кодекса определены виды предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется система налогообложения в виде ЕНВД. ЕНВД применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности (п. 2 ст. 346.26 НК РФ)¹⁰⁹, в том числе и в розничной торговле.

С 01.01.2013 переход на уплату единого налога осуществляется добровольно через подачу заявления о постановке на учет организации (ИП) в качестве налогоплательщика ЕНВД в налоговой орган по месту введения деятельности.

Налоговым периодом по ЕНВД устанавливается квартал. Льготы по ЕНВД ФЗ не установлены, они не могут устанавливаться представительными

¹⁰⁹ Налоговый кодекс РФ принят 31 июля 1998 года N 146-ФЗ;

органами муниципальных образований¹¹⁰.

ЕНВД в отношении розничной торговли, в соответствии с подпунктом 6 пункта 2 статьи 346.26 Налогового кодекса применяется в отношении розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с помощью торгового зала не менее 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли.

Согласно ст. 346.27 Налогового кодекса розничная торговля – это предпринимательская деятельность, связанная с торговлей товарами (в том числе за наличный расчет, а также с использованием платежных карт) на основе договоров розничной купли-продажи.

Уплата организациями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и т.д. Уплата индивидуальными предпринимателями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц, налога на имущество физических лиц и т.д. Организации и ИП не признаются не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость¹¹¹.

В ходе проведенной налоговой проверки налоговой инспекции в городе Нягани установлено, что в период с 2012 по 2014 года, ИП, применивший в проверяемом периоде специальный режим налогообложения - ЕНВД для отдельных видов деятельности по виду деятельности розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы, также заключал следующие договоры купли – продажи с бюджетными учреждениями, предметом которых являлась поставка офисной мебели в адрес Заказчиков (ИП), а именно: «Муниципальный контракт розничной продажи товара».

Муниципальный контракт, заключенный с муниципальной организацией содержит в себе признаки, характерные договорам поставки, такие как: продавец передает в собственность для собственных нужд, а покупатель обязуется принять и оплатить товар (офисные кресла), количество, наименование и цена, которого указаны в спецификации (Приложение к договору); обозначены права и обязанности сторон; обозначены цена договоров и порядок расчетов; оговорены ответственность сторон, качество товара, вступление в силу, срок действия настоящего договора, порядок внесения в него изменений и дополнений.

Зачастую, в ходе проведенной налоговой проверки, налоговым органом делается вывод что заключенный Муниципальный контракт розничной продажи между ИП и муниципальной организацией, содержит признаки договоров поставки и относится к предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли, результаты от занятия которой подлежат налогообложению в общеустановленном порядке либо в порядке и на

¹¹⁰ Налоги и налогообложение. Куликов Н.И., Куликова М.А., Назарчук Н.П., Тамбов: ТГТУ, 2013., стр. 328.

¹¹¹ Налоги и налогообложение. под ред. Черника Д.Г., М. 2008 г., стр. 291.

условиях, предусмотренных главой 26.2 Налогового кодекса.

Также зачастую ООО предоставляет в налоговый орган договор розничной купли-продажи для дальнейшей уплаты ЕНВД, однако договор заключенный ООО содержит следующие признаки договора поставки: согласно предмету договоров – поставщик обязуется передать, а покупатель принимать и оплачивать товар на условиях договора. Наименование товара, ассортимент, количество и цена за единицу товара по каждой партии согласовываются сторонами до поставки, путем принятия письменных и устных заявок от покупателя, либо иным способом с представителем Покупателя, до передачи товара либо в момент его передачи и отражается в накладной (счет, счет-фактуре), что считается сторонами письменным согласованием наименования, количества и цены товара; обозначены обстоятельства сторон, срок исполнения договоров; оговорены ответственность сторон; цены и порядок расчетов;

Зачастую, в ходе проведенной налоговой проверки, налоговым органом делается вывод что заключенный Муниципальный контракт розничной продажи между ИП и ООО, содержит признаки договоров поставки и относится к предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли, результаты от занятия которой подлежат налогообложению в общеустановленном порядке либо в порядке и на условиях, предусмотренных главой 26.2 Налогового кодекса Фактически вышеперечисленные договоры являются договорами поставки, так как ряд условий данных договоров не отвечают признакам договора розничной купли-продажи, поскольку содержат такие условия как: согласование ассортимента, количества и цены за единицу товара, поставку товара, путем принятия письменных или устных заявок от покупателей, сроков и порядка поставки, периоды действия договорных отношений, с возможностью пролонгации, а ответственность сторон в случаях форс-мажорных обстоятельств определяются действующим законодательством РФ, также составлялись спецификации к договорам. Кроме того, об осуществлении ИП именно оптовой торговли по заключенным договорам свидетельствует, также тот факт, что реализация носила системный характер; а также информацией, представленной от контрагентов ИП. Обычно в ходе налоговой проверки устанавливается, что покупатели предварительно осуществляли согласование ассортимента товара (в магазин подавался предварительный заказ, он обрабатывался и формировалась партия товаров), товар приобретался для нужд организации.

Исходя из содержания статей 492, 493 ГК договор розничной купли – продажи является публичным договором и считается заключенным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара, в отличии от договора поставки.

В силу статьи 506 ГК¹¹² по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать, в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.)

Особый статус покупателей (бюджетные учреждения), которые являются некоммерческими организациями, созданными согласно ст. 120 ГК для определенной деятельности некоммерческого характера, не свидетельствует об осуществлении розничной торговли, поскольку в данном случае товары приобретены для обеспечения их уставной деятельности, что исключает признак договора розничной купли-продажи - использование товара для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Статьей 492 ГК РФ установлено, что по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор розничной купли-продажи является публичным договором.

Согласно статье 426 ГК РФ публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание).

Если иное не предусмотрено законом или договором, договор розничной купли-продажи считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или иного документа, подтверждающего оплату товара (статья 493 ГК).

Однако в случае, если данные товары приобретаются указанным покупателем у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами законодательства о розничной купле-продаже.

Торговля товарами и оказание услуг покупателям, осуществляемые налогоплательщиками-продавцами на основе договоров поставки (параграф 3

¹¹² Гражданский кодекс Российской Федерации принят 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ;

главы 30 ГК) либо на основе иных договоров гражданско-правового характера, содержащих признаки договора поставки, относятся к предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли.

При этом следует учесть, что НК не устанавливает для организаций и индивидуальных предпринимателей, реализующих товары, обязанности осуществления контроля за последующим использованием покупателем приобретаемых товаров (для предпринимательской деятельности или для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью).

В этих условиях, например, если при реализации товаров продавец выдает покупателю кассовый и (или) товарный чек или иной документ, подтверждающий оплату товара (например, эксплуатационную или гарантийную документацию на товар, в которой сделана отметка об оплате), то такая реализация признается розничной торговлей.

Если в целях реализации товаров, заключаются договоры, в которых определяются ассортимент товаров, сроки их поставки, порядок и форма расчетов за поставляемые товары, а также оформляются и передаются покупателям накладные, счета-фактуры, ведутся журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и книги продаж, то такая деятельность относится к предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли.

В соответствии со статьей 346.26 НК РФ система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться в отношении видов предпринимательской деятельности, установленных в п. 2 ст. 345.26 НК РФ, в том числе, в отношении предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли.

Одним из условий, позволяющих применять в отношении розничной торговли систему налогообложения в виде ЕНВД, является осуществление этой деятельности через объекты стационарной и нестационарной торговой сети, предусмотренные подпунктами 6 и 7 статьи 346.26 НК.

Таким образом, если продажа товаров бюджетным учреждениям и юридическим лицам происходит непосредственно в розничном магазине без заключения договора поставки (даже если при этом выписывается накладная и счет-фактура), такая деятельность подпадает под систему налогообложения в виде ЕНВД, поскольку розничная торговля характеризуется приобретением товара именно в торговой точке по розничной цене без заключения договора. Также розничной торговле присущи такие признаки, как разовый характер, приобретение товара в незначительных объемах, товар приобретается непосредственно в торговой точке без предварительного предложения на определенное количество и ассортимент (предварительный заказ не требуется).

Учитывая изложенное, деятельность по реализации товаров/ услуг, в том числе бюджетными и некоммерческими организациями на основе

договоров поставки, а также договоров, содержащих признаки договора поставки, относится к предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли, результаты от занятия которой подлежат налогообложению в общеустановленном порядке либо в порядке и на условиях, предусмотренных главой 26.2 НК РФ.

Таким образом, предпринимательская деятельность ИП, связанная с реализацией товаров и осуществляемая в рамках договоров поставок и оказания услуг, не может быть отнесена к розничной торговле и не подлежит налогообложению единым налогом на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

В связи с тем, что сумма ЕНВД обычно ниже, чем общеустановленный порядок налогообложения, а порядок его уплаты проще, ИП и муниципальные предприятия пытаются оформить сделку розничной купли-продажи. Для оплаты ЕНВД достаточно просто платежного документа, однако многие ИП, в связи с возможностью понесения убытков, стараются закрепить обязательство сторон, в связи с этим оформляют договор розничной купли-продажи. Так ИП оформляя договор розничной торговли используют типовые договора купли-продажи, которые полностью подпадают под признаки договора поставки, в связи с этим данные ИП в проверяемом периоде налоговой проверки являются плательщиками налога на добавленную стоимость и налога на доходы ФЛ и т.п., так как к розничной торговле не относится реализация в соответствии с договорами поставки.

В заключении мне бы хотелось отметить, что несомненно уплата организациями и индивидуальными предпринимателями ЕНВД, освобождает их от ряда налогов, предусмотренных Налоговым кодексом, в связи с этим большинство организаций пытаются перейти в случае возможности на систему налогообложения ЕНВД. Однако нужно иметь ввиду, что зачастую неправильное оформление договора розничной купли-продажи, а именно договора, содержащего признаки договора поставки, ведет к перерасчету налоговым органом налога, в результате чего организация (ИП) не попадает под режим ЕНВД, а попадает под общий режим налогообложения, в связи с этим на нее ложится бремя налогообложения: налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог и т.д., в результате чего уменьшается прибыль организации. Зачастую налоговые органы в случае проведения плановых налоговых проверок выявляют нарушения в договоре розничной купли-продажи, в связи с чем производится перерасчет налогообложения, организация несет убытки. На сегодняшний день не разработан единый договор розничной купли-продажи для субъектов налогообложения в режиме ЕНВД, в связи с чем на практике зачастую возникают вышеуказанные проблемы.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ принят 31 июля 1998 года N 146-ФЗ;

2. Гражданский кодекс Российской Федерации принят 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ;
3. Федеральный закон от 29.07.2004 № 95-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) РФ о налогах и сборах»;
4. Единый налог на вмененный доход. Как законно уменьшить налоговые платежи (Учебник), под ред: Лукуш Юрий, Астрель, 2008 г.;
5. Налоги и налогообложение. (Учебное пособие) Мамрукова О.И., Вомега-А, 2010 г.;
6. Налоги и налогообложение. под ред. Черника Д.Г, М. 2008 г.;
7. Налоги и налогообложение. Куликов Н.И., Куликова М.А., Назарчук Н.П., Тамбов: ТГТУ, 2013.

*Сысоев А.Ю.
магистрант 2 курса
юридический факультет
ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»
Россия, г. Орел*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассматривается суть правового регулирования межбюджетных отношений в части формирования потоков бюджетных доходов и расходов. Определяются возможные направления развития и совершенствования межбюджетных отношений и механизмов формирования бюджетов различных уровней.

Ключевые слова: бюджетная система, межбюджетные отношения, дотации, трансферты.

The article deals with the essence of the legal regulation of inter-budgetary relations in the formation of the budget revenue and expenditure streams. Identify potential areas of development and improvement of inter-budgetary relations and mechanisms of formation of budgets of different levels.

Keywords: budget system, intergovernmental relations, grants, transfers.

Межбюджетные отношения, включая в себя самостоятельно функционирующие бюджеты различных уровней власти, а также взаимоотношения, возникающие между ними, образуя систему, основываются на четких и обоснованных нормах. Межбюджетные отношения формируются в бюджетной системе государства, играя немаловажную роль в ее функционировании. Их роль проявляется в том, что они обеспечивают непосредственное перераспределение финансовых ресурсов внутри государства, а также разделение полномочий органов государственной власти. Все это в свою очередь определяет общий размер бюджетных средств.

При этом учитывается возможность формирования дополнительных стимулов, обеспечивающих рост доходов, составляющих базу бюджетов регионального уровня.

В современных условиях требуется совершенствование правового регулирования межбюджетных отношений, которое в дальнейшем способно совершенствоваться и процесс управления финансами как регионального, так и муниципального уровней. При этом цель подобного совершенствования заключается в том, чтобы повысить эффективность деятельности органов государственной власти РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления; повысить устойчивость и качество государственного и муниципального управления финансами на каждом уровне бюджетной системы с целью обеспечения наиболее полного удовлетворения спроса на бюджетные услуги, возникающего у граждан. При этом важным моментом является учет объективных различий и особенностей потребностей населения, а также специфики социально-экономического развития того или иного региона.

В настоящее время главным элементом в структуре распределения межбюджетных трансфертов в России являются бюджетные ассигнования на предоставление трансфертов и дотаций различным бюджетам, в частности государственным внебюджетным фондам и бюджетам субъектов РФ.

В последнее время усиливается дифференциация регионов с точки зрения бюджетной обеспеченности, вместе с которой усиливается необходимость получения дополнительных федеральных средств, с помощью которых возможно обеспечить сбалансированность бюджетной обеспеченности субъектов РФ.

Принимая во внимание тот факт, что в условиях трансформации налоговой системы, с учетом передачи между уровнями бюджетной системы обязательств по расходам расширилось применение дотаций и субсидий как межбюджетных трансфертов. Они находятся за пределами существующей системы межбюджетных отношений, предоставление межбюджетных трансфертов целесообразно осуществлять с учетом уровня обеспеченности субъектов РФ бюджетными средствами.

Необходимо создать все необходимые условия реализации бюджетного процесса для различных субъектов РФ, учитывающие уровень дотационности тех или иных регионов, что позволит создать стимулы для увеличения доходных поступлений в региональные и местные бюджеты.

Наряду с этим необходима реализация таких мероприятий, которые позволят создать в дальнейшем объективные предпосылки территориального развития, учитывающие инвестиционную привлекательность регионов. Подобные мероприятия составляют такую политику выравнивания региональных бюджетов, которая дает возможность использовать имеющиеся ресурсы наиболее полно и эффективно. Однако в этом случае необходимо обеспечить не только поддержку и развитие перспективных направлений

социально-экономического развития регионов в рамках государства в целом, но и оказание помощи регионам, развитие которых характеризуется депрессивностью, что возможно посредством реализации инвестирования за счет средств федерального бюджета.

Целесообразно также модернизировать методологию дотационного распределения средств Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, которые способны создать механизм, стимулирующий органы региональной государственной власти развивать собственную налоговую базу. Эффект симулирования возможно достичь за счет пересмотра процедуры расчета межрегиональных дотаций, который не предусматривает сокращение или отмену дотаций для тех субъектов РФ, которые уже достигли таких уровней социально-экономического развития, которые выше среднероссийского уровня.

Существенным недостатком функционирующей в настоящее время классификации муниципальных образований является то, что в ее основе лежат принципы организации деятельности местного самоуправления с территориальной точки зрения. При подобной классификации и определяются пределы муниципальных образований, а также происходит их трансформация. Текущий период времени характеризуется необходимостью классификации муниципальных образований на основе различий доходной обеспеченности бюджетов различных уровней. Рассматриваемая нами классификация образований муниципального уровня учитывает несколько важных моментов: муниципальные образования с точки зрения типа их административного центра подразделяются на два соответствующих типа; городские поселения следует классифицировать с позиции наличия или же напротив отсутствия на территории этих поселений предприятий градообразующего типа; учитывая участие предприятий АПК в создании бюджетных доходов сельских поселений, целесообразно делить на поселения с предприятиями АПК и без них. Подобная классификация образований муниципального уровня отражена на рисунке.

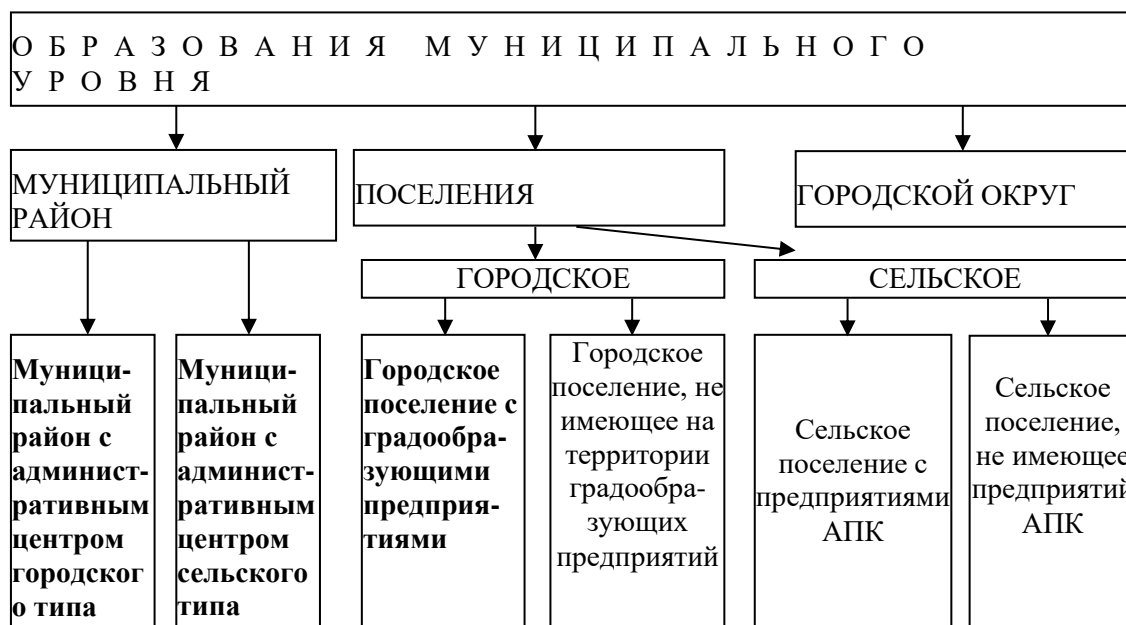


Рисунок. – Классификация образований муниципального уровня в РФ

Для практической реализации предложенной нами классификации необходимо брать за основу данные, характеризующие распределение занятого населения с точки зрения его принадлежности к тем или иным отраслям народного хозяйства, и использовать их при распределении непосредственно занятого населения градообразующей или градообслуживающей сфер деятельности.

В целях повышения эффективности управленческой деятельности в области муниципальной собственности и соответствующего пополнения бюджетов местных уровней целесообразна реализация ряда взаимосвязанных мероприятий. Их можно условно разделить на мероприятия систематизирующего, оценочного и организационного типов. Систематизирующие мероприятия включают в себя инвентаризацию объектов муниципальной собственности, их классификацию в зависимости от использования, составление отдельного реестра по данным объектам, а также выделение социально-значимых объектов муниципальной собственности. Оценочные мероприятия предполагают оценку стоимости подобных объектов и принятие в их отношении инвестиционных решений. Организационные мероприятия содержат юридическое оформление прав собственности на данные объекты, а также комплексное усовершенствование финансово-юридических условий их использования.

Таким образом, представленные выше рекомендации можно расценивать как мероприятия, которые позволят усовершенствовать регулирование межбюджетных отношений с правой точки зрения.

Фёдоров Р.А.
студент 3 курса
юридический факультет СфБаиГУ
Гареева Э.Р.
научный руководитель, старший преподаватель
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак

ПОНЯТИЕ ВНЕШНОСТИ ЧЕЛОВЕКА В КРИМИНАЛИСТИКЕ

Аннотация: На всех стадиях раскрытия и пресечения преступных деяний, важным аспектом является установление личности человека, а именно применение теоретических - габитологии. В данной статье раскрываются сущность определения внешности человека в криминалистике.

Abstract: At all stages of disclosure and suppression of criminal activities , an important aspect is to establish a person's identity , namely the application of theoretical - gabitologii . This article reveals the essence of the definition of a person's appearance in criminology

Ключевые слова: Габитология, габитоскопия, внешность.

Keywords : Gabitologiya , gabitoskopiya , appearance.

Во все времена в практике борьбы с преступностью имело и имеет большое значение установление личности скрывшихся преступников, подозреваемых и других лиц и их розыск. Информация о внешности данных лиц часто является единственной отправной точкой для проведения работы по предупреждению и раскрытию преступлений. От умелого использования этой информации зависит возможность в наиболее короткий срок выяснить, кто совершил преступление или причастен к нему.

На помощь к сотрудникам правоохранительных органов, осуществляющие деятельность по предупреждению и раскрытию преступлений, приходит криминалистическая габитоскопия.

В наше время, в криминалистике, нет точного определения понятию «внешность». Хотя идентификация личности по его признакам имеет важное значение при опознании и уголовной регистрации преступников.

История развития фиксации внешних признаков человека берёт свои истоки в глубокой древности. Одни из самых первых признаков описания внешности человека замечены встречаются на папирусах, возраст которых более 2000 лет [1]. Найденный в 1843 г. «кремлёвский клад», который указывает на то, что в России метод описания личности по внешним приметам берёт начало с 14 века. Однако интенсивное развитие учение о идентификации личности, как и в общем криминалистика, началось в советский период. В это же время криминалистическое учение о внешнем облике человека получило название «криминалистическая габитоскопия».

Что же изучает габитология ? По мнению М. В. Салтевского правоведа

криминалиста, габитология «изучает внешние признаки человека, закономерности изменения их во времени, способы и средства фиксации и использования в целях розыска и отождествления человека. Поэтому некорректно к признакам внешности относить элементы походки, голос, навыки - это биологические свойства человека, внутренние особенности, проявляющиеся вовне лишь при деятельности (движении, определенной работе) субъекта» [2]. Кроме того, М. В. Салтевский указывает на то, что «габитология как раздел науки криминалистики, изучающий внешнее строение тела человека, должен включать в себя частные теории о криминалистической габитоскопии, дактилоскопии, дентоскопии и дермоскопии» [2]. Однако В.А. Снетков учёный криминалист, определяет термин «габитология», очерчивает круг изучаемых внешних признаков человека визуальными признаками.

Говоря о габитологии безусловно требуется сказать о внешнем облике человека, так как он является элементом системы криминалистической техники. Под внешностью понимают наружный вид человека. Она остается относительно неизменной в течение всей жизни. Т.Ф. Ефремова, в толковом словаре, даёт следующее обозначение понятию «внешность»: «обозначает внешний облик, наружность» [3].

В криминалистической литературе понятие «внешность» обозначает «внешний облик человека». М. В. Салтевский полагает, что «люди и вещи (предметы) представляют собой материальные образования, каждое из них занимает определенный объем материальной субстанции, ограниченный пространством, - такие границы образуют внешнюю «оболочку», или внешность. Внешность очевидна, она лежит на поверхности и выделяет предмет в пространстве. Поэтому отличительные особенности внешности - это внешние признаки, или признаки внешности» [2]. Таким образом «внешность (наружность, облик) человека - это физическая сторона, признаки которой издавна используются для розыска и отождествления людей, уголовной регистрации преступников, в судебной экспертизе и т. п.» [2]. Говоря о современном определении внешнего облика человека, следует отметить, что к основному определению понятию делаются лишь отдельными характеристиками. Так, по мнению И. В. Игнашина, «внешний облик человека определяется многочисленными и весьма разнообразными показателями, относящимися к его телу (анатомические), внешне проявляемым функциям жизнедеятельности организма (функциональные), одежде и иным предметам, с которыми человек часто появляется в обществе в силу необходимости или привычки» [4]. Внешний облик можно определить как комплекс разнообразных наружных данных, воспринимаемых зрительно, дополненных отдельными характеристиками. Структура внешнего облика человека включает в себя систему элементов: частей, деталей внешности, которые могут быть вполне определенно выделены при визуальном изучении. Криминалистически значимыми элементами являются наглядные детали

внешнего строения органов и областей головы, лица, тела, конечностей человека, предметов одежды и носильных вещей, внешние функциональные проявления человека, общефизические данные.

Одной из форм наглядного изображения внешнего облика человека, которую используют специалисты для эффективного раскрытия преступления, является субъективный портрет, который изготавливают из показаний очевидцев происшествия. Эта форма эффективна, когда информация о внешности достаточно хорошо запечатлелась в памяти у очевидца, который сможет описать основные отличительные признаки преступника или иных лиц, связанных с происшествием, а именно цвет волос, глаз, предметы одежды, рост и др.

Подводя итог можно сказать, что не смотря на то что, габитология берёт своё начало в глубокой древности, она требует доработок и нуждается в дальнейшем изучении.

Использованные источники:

1. Криминалистика : учеб. для вузов / Т. В. Аверьянова, Р. С. Белкин, Ю. Г. Корухов, Е. Р. Российская ; под ред. Р. С. Белкина. - М. : НОРМА, 2010. - 973 с
2. Салтевский, М. В. Криминалистика : учебное пособие / М. В. Салтевский. - М., 1996. - 219 с.
3. Толковый словарь русского языка / под ред. Т. Ф. Ефремовой. - М., 2009. - 640 с.
4. Игнашин, В. И. Криминалистика : учебное пособие / В. И. Игнашин. - Ростов н/Д : Феникс, 2006. - 413 с

*Федорова Т.Ю., к.пед.н.
доцент*

кафедра «Гражданского права»

Уральский государственный экономический университет

Галина А.Д.

студент 4 курса

факультет «Финансов и права»

Россия, г. Екатеринбург

К ВОПРОСУ О КОДИФИКАЦИИ ОТРАСЛИ ПРАВА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИИ

В данной статье идет речь о необходимости дальнейшего совершенствования законодательства о социальном обеспечении в нашей стране. Автор рассматривает целесообразность создания кодекса социального обеспечения, ссылаясь на опыт зарубежных стран и отдельных регионов РФ. Рассмотрев виды и формы кодификации, автор приходит к выводу о том, что наиболее приемлемым вариантом для нашей страны может стать на первом этапе разработка Концепции кодификации законодательства о социальном обеспечении.

Ключевые слова: законодательство, отрасль права, социальное обеспечение, кодификация.

Одной из главных проблем развития законодательства Российской Федерации является потребность его кодификации и систематизации. И законодатель уже начал работать в данном направлении. Так, например, не так давно был принят Кодекс административного судопроизводства. Однако, помимо административно-процессуального права, есть еще отрасли права, в которых достаточно актуальна проблема кодификации. Так, по мнению многих авторов, сюда можно отнести право социального обеспечения, где, в отличие от множества отраслей российского права, отсутствует кодифицированный акт. Однако нужен ли он вообще?

Потребность в кодификации так называемого социального законодательства не должна порождать сомнения. Данная кодификация необходима в Российской Федерации, т.к. существует огромное множество нормативных правовых актов о социальном обеспечении, язык и стиль которых не могут обеспечить адекватного понимания и использования их гражданами. Если кодификация в должной мере будет ориентирована на граждан, то сможет упростить и качественно улучшить процесс восприятия и исполнения ими законодательства о социальном обеспечении. А планируемый кодекс станет для населения России важнейшим источником знаний о своих правах и обязанностях в данной области.

Проблема кодификации законодательства в отрасли социального обеспечения продолжает оставаться не только в России, но и в других странах СНГ.

Несмотря на то, что законодателю есть на что опираться, например, на зарубежный опыт, существенных сдвигов в этом направлении пока не наблюдается. Однако, в некоторых субъектах Российской Федерации приняты их собственные социальные кодексы (г. Санкт-Петербург, Белгородская, Волгоградская, Ярославская области и др.).

Проводилась работа по подготовке проекта социального обеспечения Межрегиональной ассоциацией «Сибирское соглашение» (МАСС) [1, с. 151]. Одним из авторов примерной структуры такого кодекса социального обеспечения являлась Е.Е. Мачульская [2, с. 123].

Как известно, законы должны приниматься для людей. Это подразумевает то, что законодатель, занимаясь нормотворчеством какой-либо отрасли права, должен, в первую очередь, опираться на то, что принимаемые им нормативные правовые акты должны быть доступны и понятны не только юристам.

По мнению Васильевой Ю.В., нормативные акты, касающиеся социального обеспечения, непонятны большинству людей, являются для них некими «нормативными джунглями», несмотря на то, что они, в первую

очередь, адресованы им. Таким образом, кодификация социального законодательства в России в доступной и понятной форме, пусть и в значительном объеме, оказало бы огромное влияние на граждан [1, с. 152].

При изучении перспектив кодификации отрасли возникает необходимость рассмотреть две основные проблемы в области права социального обеспечения.

Во-первых, нужно выбрать один из основных путей, по которому может пойти законодатель при составлении данного кодекса. А именно:

- Провести поэтапную систематизацию источников права социального обеспечения по отдельным видам социального обеспечения;

- Провести единую отраслевую кодификацию законодательства в области социального обеспечения в форме федерального кодекса, который позволял бы объединить приемлемую централизацию правового регулирования с правовой определенностью и непосредственным действием отраслевых норм [3, с. 106].

Следует согласиться с точкой зрения, согласно которой (перед началом формирования Кодекса социального значения) необходимо разработать Концепцию кодификации законодательства о социальном обеспечении, которая непосредственно бы определила направления, инструменты, методы, цели, задачи, а также сроки осуществления данной работы [4, с. 570].

Во-вторых, нужно понять, какой из критериев (отраслевой или комплексный) должен быть заложен в основу кодификации законодательства социального обеспечения. Так, если создается сводный акт на основе отраслевого критерия, то предметом объединения становятся все основные институты одной отрасли права, а если на основе комплексной модификации - предметом такого акта становятся нормы различных отраслей права. Однако, при выборе законодателем комплексной кодификации, создание такого кодекса охватил бы более широкий перечень вопросов социального кодекса, а не кодекса социального обеспечения.

Законодатель заложил в основу большинства нормативных правовых актов России отраслевой критерий (например, УК РФ, ТК РФ, ГК РФ). Это придает отрасли права цельность и позволяет закрепить ее структуру. Несмотря на это, на практике используется и комплексный критерий. На сегодняшний день комплексной кодификацией охвачено водное, лесное, градостроительное законодательство.

Необходимо отметить, что в жизни проблематично выделить некую группу отношений, которые регулировались бы нормами только одной отрасли права. Так, например, применительно к праву социального обеспечения, в отношениях по обязательному социальному страхованию задействованы нормы права социального обеспечения, административного, трудового и финансового права. Именно поэтому главными недостатками принятых законодательных нормативных правовых актов комплексного характера можно считать:

1) потребность в упорядочении правового регулирования;
2) удобство правоприменения нормативных правовых актов в определенной сфере общественных отношений. Стоит отметить, что издание нормативных правовых актов по комплексному критерию не препятствует будущему развитию классической отраслевой кодификации законодательства. По мнению С. С. Алексеева, комплексное образование, хотя и представляет собой прочную правовую общность, однако является вторичной структурой, наслаивающейся на основную – отраслевую [5, с. 188].

Итак, можно сделать следующие выводы: единая отраслевая кодификация в праве социального обеспечения необходима. Ввиду отсутствия опыта такой работы и учитывая большие изменения российского законодательства о социальном обеспечении, процесс создания кодекса социального обеспечения затянется на годы [6, с. 90]. Поэтапная кодификация законодательства в отрасли права социального обеспечения преимущественнее. Для кодификации необходимо создать Концепцию кодификации законодательства о социальном обеспечении, которая поможет в определении направлений, инструментов, целей, задач, а также сроков осуществления каждого этапа.

Использованные источники:

1. Васильева Ю.В. Кодекс социального обеспечения: отраслевой или комплексный? // Российский юридический журнал. 2015. №5. - 25 с.
2. Мачульская Е. Е. Право социального обеспечения. Перспективы развития. М., 2013. - 144 с.
3. Васильева Ю. В. Кодификация российского законодательства о социальном обеспечении: теоретические и практические проблемы. Пермь, 2012. 364 с.
4. Гусева Т. С. Значение законодательства о социальных выплатах в системе законодательства о социальном обеспечении и пути его совершенствования // Современное состояние законодательства и науки трудового права и права социального обеспечения: материалы 6-й Международной научно-практической конференции / под ред. К. Н. Гусова. М., 2013. - 720 с.
5. Алексеев С. С. Структура советского права. М., 2015.- 264 с.
6. Сулейманова, Г. В. Право социального обеспечения: учебник. М., 2012. - 559 с.

*Федорова Т.Ю., к.пед.н.
доцент
кафедра «Гражданского права»
Уральский государственный экономический университет
Михно А.В.
студент 4 курса
факультет «Финансов и права»
Россия, г. Екатеринбург*

КВОТИРОВАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ КАК ГОСУДАРСТВЕННАЯ ГАРАНТИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ДЛЯ ИНВАЛИДОВ

В статье рассматривается вопрос трудоустройства инвалидов РФ, а также порядок формирования квоты для их трудоустройства.

Ключевые слова: квота, трудоустройство инвалидов, социальная защита инвалидов.

Проблема трудоустройства инвалидов является актуальной проблемой в наши дни. Российская Федерация входит в состав стран, которые законодательно гарантируют инвалидам право на получение рабочего места. Так, основы регулирования труда инвалидов закреплены в Трудовом кодексе Российской Федерации, а также Федеральном законе от 24.11.1995 N 181-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»».

Для инвалидов, желающих трудиться, очень важна занятость. Работающий инвалид перестает чувствовать себя неполноценным. Государство в данном случае предоставляет определенные гарантии: во-первых, разрабатывает и реализует программы по содействию занятости инвалидов, во-вторых способствуют созданию дополнительных рабочих мест и специализированных организаций, где инвалиды могли бы трудиться и в-третьих законодательно устанавливает квоты для приема на работу инвалидов [6].

Квота - минимальное количество рабочих мест для граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы (в процентах от среднесписочной численности работников предприятий, учреждений, организаций), которых работодатель обязан трудоустроить на данном предприятии, в учреждении, организации, включая количество рабочих мест, на которых уже работают граждане указанной категории [5].

Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» устанавливает минимальные и максимальные значения квоты для приема в организацию инвалидов. Так в ст. 2 указанного закона закреплено, что организациям, численность работников которых составляет более 100 человек, законодательством субъекта Российской Федерации

устанавливается квота для приема на работу инвалидов в процентах к среднесписочной численности работников (но не менее 2 и не более 4 %). То есть, данный федеральный закон устанавливает лишь интервал (от 2 до 4 %) необходимого количества квотированных мест от среднесписочной численности работников. Стоит отметить, что размер квоты вправе устанавливать отдельный субъект Российской Федерации, который может различаться в пределах, установленных федеральным законом.

Например, в Свердловской области если в организации среднесписочная численность работников колеблется в диапазоне от 31 до 100 человек, то работодатель обязан предоставить 1 рабочее место для инвалидов. Если же в организации трудятся свыше 100 человек, то процент рабочих мест для инвалидов должен составлять 3 %. Работодателям, осуществляющим деятельность на территории Ростовской области, у которых среднесписочная численность работников составляет 35 человек и более, устанавливается квота для приема на работу инвалидов в размере 3% от среднесписочной численности работников [5].

Однако, стоит учитывать, что при исчислении квоты для приема на работу инвалидов в среднесписочную численность работников не включаются работники, условия труда которых отнесены к вредным и (или) опасным условиям труда по результатам аттестации рабочих мест по условиям труда или результатам специальной оценки условий труда в соответствии с п.1 ст.3 Федерального закона от 28 декабря 2013 г. N 421-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О специальной оценке условий труда" , а также общественные объединения инвалидов и образованные ими организации, в том числе хозяйственные товарищества и общества, уставный (складочный) капитал которых состоит из вклада общественного объединения инвалидов. В соответствии с п.3 ст. 21 федерального закона от 24.11.1995 N 181-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» они освобождаются от обязательного квотирования рабочих мест для инвалидов.

Предоставление квоты инвалидам является обязанностью работодателя. Так, на основании п. 3 ст. 25 Закона РФ от 19.04.1991 №1032-1 (ред. от 9.03.2006) «О занятости населения в Российской Федерации», работодатель обязан не только самостоятельно рассчитать и подготовить рабочие места для инвалидов, но и «ежемесячно предоставлять органам службы занятости сведения о наличии вакантных рабочих мест (должностей), выполнении квоты для приема на работу инвалидов». Стоит отметить, что работодатель не вправе отказать в заключении трудового договора инвалидам в пределах установленной законодателем квоты.

Если работодатель не выполняет требования, связанные с квотированием рабочих мест для приема на работу инвалидов, то он привлекается к административной ответственности за нарушение прав

инвалидов в области трудоустройства и занятости. В соответствии с п.1 ст. 5. 42 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях при неисполнении работодателем обязанности по созданию или выделению рабочих мест для трудоустройства инвалидов в соответствии с установленной квотой для приема на работу инвалидов, а также отказ работодателя в приеме на работу инвалида в пределах установленной квоты влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пяти тысяч до десяти тысяч рублей.

Таким образом, государство дает инвалидам возможность на реализацию своих прав через квотирование и создание рабочих мест для инвалидов. Обязанность государства – выступать гарантом занятости всех категорий граждан, а в особенности – уязвимых слоев населения.

Использованные источники:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.01.2016) - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. О занятости населения в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 19.04.1991 №1032-1 (ред. от 9.03.2016) Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 29.12.2015) - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О специальной оценке условий труда [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. N 421-ФЗ - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. О квоте для приема на работу инвалидов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.magczn.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=461:2014-02-26-09-34-04&catid=3:newsflash
6. Юдина Е. А., Бочарова К. А. Дополнительные гарантии трудоустройства инвалидов [Текст] // Юридические науки: проблемы и перспективы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Казань, май 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — С. 168-171.

*Шишова Э.С.
студент 1 курса
факультет «Юриспруденция»
Ишмухаметов Я.М., к.и.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский государственный институт
Россия, г. Стерлитамак*

ПОНЯТИЕ ОБСТАНОВКИ СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ НАУКЕ

Статья посвящена изучению различных подходов к понятию «обстановка совершения преступления», а также ее роли для уголовно-правовой науки. Современные теоретики уголовного права не сомневаются в значимости для решения вопросов уголовной ответственности изучения обстановки совершения преступления. При этом, нет единодушия ученых в определении понятия «обстановка совершения преступления», а также его значения.

Ключевые слова: преступление, обстановка, уголовно-правовое значение, общественная опасность, расследование.

Article examines the different approaches to the concept of "environment commission of the offense", as well as its role for the criminal law theory. Modern theorists of criminal law does not doubt the importance of addressing the criminal responsibility of studying the situation of the offense. At the same time, there is no consensus scientists in the definition of "environment commission of the offense", as well as its values.

Keywords: crime, environment, criminal-legal significance, public danger, the investigation.

Проведенный анализ существующих точек зрения на понятие «обстановка совершения преступления» оказывает, что предлагаемые определения различаются целым рядом моментов. Можно, по крайней мере, выделить следующие расхождения:

- 1) различие в используемых для определения базовых понятий;
- 2) признание в качестве элементов обстановки совершения преступления различных феноменов;
- 3) указание на различные специфические признаки, отличающие обстановку совершения преступления от других видов обстановки.

Например, Г.А. Кригер писал, что «обстановка является общим условием, в котором совершается любое преступление» [6, с. 120]. А.В. Наумов определяет обстановку совершения преступления как «объективные условия, при которых совершается преступление и оказывающие непосредственное влияние на наличие общественной опасности деяния и ее степень» [5, с. 175].

Л.Д. Гаухманом под обстановкой понимаются обстоятельства, «в которых совершается преступление» [2, с. 16]. В «Курсе уголовного права» обстановка совершения преступления определена как «совокупность взаимодействующих обстоятельств, при наличии которых совершается преступление» [7, с. 120]. Н.Г. Иванов также указывает: «Под обстановкой понимается совокупность обстоятельств, отражающихся на характере и степени общественной опасности деяния» [3, с. 157].

Нельзя не привести и определения обстановки совершения преступления, предложенного А.Г. Василиади. Последний понимает под ней «ограниченное пространственно-временными рамками совершенного преступления взаимодействие человека, материальных предметов, природно-климатических и иных факторов, оказывающее влияние на степень общественной опасности совершенного деяния и приобретающее в этой связи уголовно-правовое значение» [5, с. 175].

Мы поддерживаем в этой связи мнение М.Ш. Шайдаева, утверждающего, что «было бы неверным полагать, что уголовно-правовое понимание обстановки совершения преступления тождественно ее пониманию в криминологии, криминалистике и уголовном процессе» [8, с. 136], хотя существование каждой из названных наук и предопределено необходимостью борьбы с преступностью. Так, с точки зрения криминалистики, возможно, и будет полезным определение обстановки совершения преступления как «системы взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов, в пространственных границах которых происходит взаимодействие участников преступления, а также различных иных обстоятельств объективной среды, сложившихся на определенный момент расследования и оказывающих влияние на формирование следов преступления, раскрытие и расследование преступления» [4, с. 24]. Однако для науки уголовного права оно неприемлемо.

Итак, проанализировав, различные подходы к понятию «обстановка совершения преступления», можно сделать следующие выводы.

Во-первых, следует признать тот факт, что обстановка совершения преступления действительно отражается на уровне общественной опасности и преступления, и преступника.

Во-вторых, определяя влияние обстановки на уровень общественной опасности преступления, необходимо исходить из того, что она способна воздействовать на оба его показателя: и на характер, и на степень общественной опасности преступления. Следовательно, составляющие обстановку условия могут выступать в качестве как дифференцирующих, так и индивидуализирующих ответственность обстоятельств.

С учетом изложенного обстановку совершения преступления как уголовно-правовую категорию можно определить как систему взаимодействующих условий, в которых осуществляется преступное посягательство, отражающих многообразие окружающего мира, влияющих на

характер и степень общественной опасности преступления, степень общественной опасности лица, его совершившего, и в связи с этим служащих дифференцирующими и индивидуализирующими ответственность обстоятельствами.

Использованные источники:

1. Василяди А.Г. Обстановка совершения преступления и ее уголовно-правовое значение: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1988.
2. Гаухман Л.Д. Квалификация преступлений: закон, теория, практика. М.: АО «ЦентрЮрИнфоР», 2001.
3. Иванов Н.Г. Уголовное право России. Общая и Особенная части: Учебник для вузов. М.: Издательство «Экзамен», 2003.
4. Кустов А.М. Теоретические основы криминалистического учения о механизме преступления. М.: Академия МВД России, 1997.
5. Наумов А.В. Российское уголовное право. Общая часть: Курс лекций. М.: Издательство БЕК, 1996..
6. Советское уголовное право. Общая часть: Учебник / Под ред. Г.А. Кригера, Н.Ф. Кузнецовой, Ю.М. Ткачевского. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Изд-во МГУ, 1988.
7. Уголовное право Российской Федерации: В 2 т. Т. 1: Общая часть: Учебник / Под ред. Л.В. Иногамовой-Хегай. М.: ИНФРА-М, 2002.
8. Шайдаев М.Ш. Обстановка совершения преступления в зоне вооруженного конфликта и ее уголовно-правовое значение: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006.

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ	3
<i>Накипов А.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	3
<i>Наумова В.Г.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЫРА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	6
<i>Немченко О. А., Качай Ю.С. Худякова Е.Н.</i> , ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....	10
<i>Нефедова М. Ю.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА	14
<i>Нечипоренко Л. В., Андреева А. С., Никитина В. О.</i> , ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	16
<i>Нечипоренко Л. В., Айрапетян А.А., Савина А.С.</i> , ОБЗОР МЕТОДОВ НАУЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	18
<i>Нечипоренко Л. В., Айрапетян А.А., Савина А.С.</i> , ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ.....	22
<i>Нечипоренко Л. В., Кучеренко Н. А., Бакутина И. А.</i> , НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	25
<i>Нигматзянова А.В.</i> , ПРОБЛЕМА ИНФЛЯЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РФ.....	28
<i>Нигматулина С.Р.</i> , ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЦЕНАРИЕВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ.....	31
<i>Никулина В.В., Коган А.Б.</i> , СОВРЕМЕННАЯ СПЕЦИФИКА КРЕДИТОВАНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.....	36
<i>Никушина А.Н., Сарафанов А.Д.</i> , МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ.....	39
<i>Нови И.Н., Алюк Н.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В Г. ТАГАНРОГЕ.....	42
<i>Ноздрунова В.Е.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ.....	46
<i>Овечкина О.П., Зайцева Н.А.</i> , РОЛЬ ИСТОРИКО-РЕКОНСТРУКТОРСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	48

<i>Овчинникова Е.В., Бакшеев П.С., МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	51
<i>Огорокова О.А., Петрусенко А.Н., ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ</i>	54
<i>Орлова Д.С., НЕКОТОРЫЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ХАНТЫ-МАНСЬСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ - ЮГРЕ</i>	58
<i>Осянина Е. Э., ПОНЯТИЕ «СВЕРХЧЕЛОВЕК» В КОНТЕКСТЕ ФИЛОСОФСКИХ УЧЕНИЙ Н.Ф. ФЕДОРОВА</i>	61
<i>Павлов А.Е., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «РИСК» В ЭКОНОМИКЕ</i>	65
<i>Павлов А.В., НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АВТОСЕРВИСА</i>	68
<i>Павлова А.М., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ</i>	71
<i>Парамонов П. Ф., Халявка И. Е., ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА</i>	75
<i>Пащикова Н.В., ПЛАНИРОВАНИЕ И КОРРЕКТИРОВКА АССОРТИМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОСМЕДЫНЬАГРОПРОМ»</i>	81
<i>Переверзева Е.А., СОБЛЮДЕНИЕ НОРМ ЭТИКИ УПРАВЛЕНИЯ И ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	85
<i>Перевозкина Ю.А., ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОХРАННОСТЬЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОАО «НЕФТЯНАЯ АКЦИОНЕРНАЯ КОМПАНИЯ «АКИ-ОТЫР»</i>	89
<i>Погонина В.В., Яновская О.Р., МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ</i>	96
<i>Погосян Э.О., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	99
<i>Подгорная Е. А., Конова И. Г., СТЕРЕОТИПЫ МЫШЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В ЗЕРКАЛЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ</i>	103
<i>Полякова А.С., Заварзина С.Д., КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ</i>	107
<i>Пономарева В.Д., ЗНАЧЕНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ЭТАПЫ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ</i>	112
<i>Попова Т. И., СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ ТОВАРНЫЕ РЫНКИ</i>	116

<i>Посессор В. О., Якобян М. Ю.,</i> МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЕРЧАНДАЙЗИНГОМ В СФЕРЕ ТОРГОВЫХ УСЛУГ	119
<i>Поспелов Д.А.,</i> ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-ПОКУПОК	137
<i>Приписнов С.А.,</i> ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА С ПРИМЕНЕНИЕМ ПРОГРАММ МОТИВАЦИИ НАПРАВЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ КАРЬЕРЫ ВНЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ИЕРАРХИИ ДОЛЖНОСТЕЙ	140
<i>Прохорова М.А.,</i> О ВОЗМОЖНОСТЯХ CRM - СИСТЕМ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	151
<i>Пядышева И.Н.,</i> ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ	154
<i>Растворова Т.С.,</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	157
<i>Рафаилова Д.Д.,</i> ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ КУБАНИ	161
<i>Рафаилова Д.Д.,</i> МЕНЕДЖЕР XXI–ВЕКА	167
<i>Ржеуцкая А.Е.,</i> ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	173
<i>Родина М. Б.,</i> СТАТЬЯ ПО МАГИСТЕРСКОЙ ДИССЕРТАЦИИ «ПСИХОЛОГИЯ В БРЕНД-ДИЗАЙНЕ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЗНАНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯ»	176
<i>Родионов А.В., Терновский О.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	181
<i>Рожкова А.А.,</i> ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	186
<i>Рославцев Д.Д.,</i> ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	189
<i>Россинская М.В., Россинский Н.П.,</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РЕГИОНА.....	192
<i>Рудакова О.С., Коладжо М.А.М.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ	195
<i>Рудольф В.Д.,</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ	199

<i>Рукавишников А.И.</i> , ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ В РФ И ФРГ	203
<i>Русаков Г. В.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РОССИИ	205
<i>Рязанцева С.В.</i> , ИЗМЕНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА АРЕНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ	212
<i>Сабитова Л.Д., Хатмуллина Л.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ	216
<i>Савикова К.Д.</i> , ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	218
<i>Сайфуллина Ю.Я.</i> , ЧЕЛОВЕК И ЕГО ВРЕМЯ: ТЕМПОРАЛЬНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО БЫТИЯ	219
<i>Салимова Л.Т., Буйная Е.В.</i> , АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПОМОЩИ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	222
<i>Салимова Ф.Н., Ахмитянова Г.Р.</i> , РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В ФИНАНСИРОВАНИИ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ ...	226
<i>Салихов М.Р., Ханнанова Т.Р.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ЧС И ПРОИСШЕСТВИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	230
<i>Салихова С.Ф., Фахрутдинова К. Н.</i> , МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	233
<i>Салюк Е.В.</i> , ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	236
<i>Самбурова М.Е.</i> , АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ	239
<i>Самородова И.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ РОССИЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: К ТЕОРИИ ВОПРОСА ...	244
<i>Саркарова З.А.</i> , МЕРОПРИЯТИЯ, ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ТРАНССЕРВИСЕЛАБУГА»	248
<i>Седов И.С.</i> , КОСМОС И АТОМ	251
<i>Селезнева С.А.</i> , К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ	258
<i>Семенова Е.В., Комарова П.А.</i> , БАНКОСТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	261

<i>Сергеева А.М.</i> , СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	268
<i>Серебрянникова А.А.</i> , К ВОПРОСУ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ: РОССИЙСКАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА	270
<i>Серин-оол Ч. Д.</i> , МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	274
<i>Симонянц Н.Н.</i> , ВНЕДРЕНИЕ ЕДИНОГО ЭЛЕКТРОННОГО ФОРМАТА ОТЧЕТНЫХ ДАННЫХ XBRL ДЛЯ НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	277
<i>Сираева Р.Р., Семенова В.В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	280
<i>Скачкова А.П.</i> , ЗАТРАТЫ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	283
<i>Скачкова А.П.</i> , АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СОВХОЗ ИМЕНИ ЛЕНИНА»	286
<i>Слизкая Е. С.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.....	289
<i>Смирнова Я.Ю.</i> , АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТИ МОЛОКА НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ	292
<i>Соболева К.В.</i> , ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА	295
<i>Солдатов А.Е.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ХОДЕ ПРОЦЕДУРЫ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ.....	299
<i>Соловей С.</i> , ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И ЯПОНИИ.....	302
<i>Сорокина Ю.С., Раздроков Е.Н.</i> , АНАЛИЗ ЭМИССИИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ	305
<i>Сосонов Д.С.</i> , ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	312
<i>Стицына П. А.</i> , АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МУЧКАП –НИВА»	315
<i>Стоянов И.А., Стоянова Е.И.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПОНЕНТОВ САМООТНОШЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ.....	318

<i>Стрижак Г.В., Тимирбекова А.Б., Вотчель Л.М.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	322
<i>Суркова Е. С.,</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ	328
<i>Суясова А.Д.,</i> РАЗРАБОТКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	331
<i>Суясова А.Д.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СПК «МАСЛОВКА».....	335
<i>Тварадзе Н.Б.,</i> ШКОЛЬНОЕ ПИТАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	338
<i>Тимофеева О.Г., Минакова И. В.,</i> РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СХЕМЫ СЕЛЕКТИВНОГО СБОРА ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В ГОРОДЕ КУРСКЕ.....	341
<i>Тихомиров А.С.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК С УЧАСТИЕМ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	346
<i>Тоичкина И.В.,</i> ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА.....	349
<i>Третьякова А.С., Кравченко М.А.,</i> ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ.....	353
<i>Третьякова А.С., Петруша М.А.,</i> МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ВЫБОРА МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОЙ ТОЧКИ	356
<i>Третьякова А.С., Петруша М.А.,</i> ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОСОБЫЙ КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ	359
<i>Трофимова В.В.,</i> АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ХОЛДИНГОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РОССИИ	361
<i>Трошин Н.А.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ	365
<i>Трушина М.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ И ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ЗАКУПОК.....	371
<i>Тузов К.Р.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	374
<i>Тузов К.Р.,</i> ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "АННИНСКОЕ" .	378
<i>Углицких О.Н., Бабаджанов А.А.,</i> ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В ОБЩЕСТВАХ КОНТРОЛЯ И ДИСЦИПЛИНЫ	381
<i>Углицких О.Н., Бабаджанов А.А.,</i> ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	383

<i>Углицких О.Н., Еремина А.А., РОЛЬ И МЕСТО СТРАХОВОГО РЫНКА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ</i>	386
<i>Углицких О.Н., Еремина А.А., СОВРЕМЕННЫЙ КРЕДИТНЫЙ РЫНОК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ</i>	389
<i>Угримова С.Н., Шутова М.Е., ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ</i>	391
<i>Фадеева Ю.Ю., РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	394
<i>Фаркашди С.А., ASSESSMENT ON HUNGARY JOINING THE EUROZONE</i>	397
<i>Фаррахетдинова А.Р., Гильманова Х.А., НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	398
<i>Фасхеева А.М., МЕСТО ВАЛЮТНОГО РЫНКА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	402
<i>Фаязова Р.Р., ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	405
<i>Фет Е.П., Потоцкая М.Э., Губина В.А., О ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В СТРАНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА (ПО МАТЕРИАЛАМ ВСЕМИРНОГО БАНКА)</i>	410
<i>Филимонов С.В., Невежин В.П., ЗАВИСИМОСТЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ ОТ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ</i>	414
<i>Филимонова Е.А., ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	417
<i>Филимонова Е.А., К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕНЕНИИ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ</i>	420
<i>Филимонова Е.А., Копеин А.В., КОРРЕКЦИЯ СМЫСЛОВОГО ЗНАЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ</i>	424
<i>Фоменко Я.А., ПЕРЕХОД К СВОБОДНОМУ КУРСООБРАЗОВАНИЮ В РОССИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ</i>	427
<i>Фролов В.Е., Гайфуллина М.М., СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ</i>	433
<i>Фролова Л.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	440

<i>Хакимова А.А., Яримова Р.К.,</i> СРАНОВОЙ РИСК ГОСУДАРСТВА И ЕГО ОЦЕНКА	444
<i>Хананов М.Р., Рытенкова А.В.,</i> УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	451
<i>Ханова А.С.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФОРМ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА И ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭТОГО ПРОЦЕССА.....	454
<i>Харламова Н.Д.,</i> НЕСТАНДАРТНЫЕ СПОСОБЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	461
<i>Харченко С.В., Борисова Т.М., Иванова Я.В., Петровская А.А., Чебич Э.С....., Ульянов А.В, Глушко А.С.,</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ МОНИТОРИНГА БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	464
<i>Хизбуллина Р.Р.,</i> ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ ПЕНСИОНЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ	467
<i>Хизбуллина Р.Р.,</i> ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	470
<i>Ходько Д.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИКТ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ТЕМЫ «КОДИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ» В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ.....	471
<i>Хозеева Л.И.,</i> АНАЛИЗ ПБУ 22/2010 «ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ И ОТЧЁТНОСТИ» И ЕГО СРАВНЕНИЕ С МСФО (IAS) 8	477
<i>Хоконова М.З.,</i> ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....	480
<i>Холопова М.К.,</i> СОДЕРЖАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА КАК СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ	483
<i>Холопова М.К.,</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СУДОСТРОЕНИЯ (МАШИНОСТРОЕНИЯ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ)	487
<i>Храмова Ю.Н., Хайруллин Р.Д.,</i> РАЗВИТИЕ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЮРИСТОВ ЧЕРЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИКТ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ	490
<i>Худошина А.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	493
<i>Хуснутдинова Н.Р., Теплякова М.Е.,</i> ВНЕДРЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРОДУКТОВ ФИРМЫ 1 «С».....	500

<i>Ци Ж., УПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЕМ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>502</i>
<i>Цырукина Ю.Л., Гарина С.А., ОСОБЕННОСТИ ВЫХОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БИОКАМИНОВ В Г.НОВОСИБИРСКЕ</i>	<i>507</i>
<i>Цырукина Я.Л., Гарина С.А., ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНОК ИСКУССТВЕННОГО КАМНЯ ...</i>	<i>510</i>
<i>Чаушьян Н.А., Пивоварова К.А., МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>513</i>
<i>Чаушьян Н.А., Пивоварова К.А., МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА</i>	<i>516</i>
<i>Чжан Хунмэй, ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ПРИМОРСКИМ КРАЕМ РОССИИ И КИТАЕМ.....</i>	<i>518</i>
<i>Чжан Хунмэй, ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ПРИМОРСКИМ КРАЕМ РОССИИ И КИТАЕМ.....</i>	<i>523</i>
<i>Чирибушкина И.А., СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ТОРГОВЫХ НАЦЕНОК ...</i>	<i>528</i>
<i>Шабалина Л.В., Коржан Ю.С., РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАК ЭЛЕМЕНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ</i>	<i>530</i>
<i>Шайхетдинова А.А., ФОРМИРОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ</i>	<i>537</i>
<i>Шакирова А.Ф., Шарафиев И.И., УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>541</i>
<i>Шалай Е. А., МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПО РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ</i>	<i>544</i>
<i>Шалай Е.А., ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТУРИСТОВ В НОВЫЙ ОТЕЛЬ</i>	<i>548</i>
<i>Шалай Е. А., РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В КРИЗИС</i>	<i>553</i>
<i>Шарипова Д.Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ</i>	<i>558</i>
<i>Шарипова Д.Р., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ</i>	<i>564</i>
<i>Шевченко Ю.С., УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРЕМИУМ», Г. КРАСНОДАР.....</i>	<i>569</i>
<i>Шереметьева Н. С., СЕКРЕТЫ СЕМЕЙНОГО СЧАСТЬЯ.....</i>	<i>574</i>

<i>Широкова А.Ю.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	578
<i>Шихова Р.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ОБЛАСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	580
<i>Шкиря А.В.</i> , НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ	583
<i>Шульга В.</i> , МЕСТО УСЛУГ АГРОТУРИЗМА В ОБЩЕЙ КЛАССИФИКАЦИИ ТУРИСТСКОГО СЕРВИСА	586
<i>Щерба Н. Д.</i> , МСФО И МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ	590
<i>Щитцова А.В., Абаева Н.П.</i> , ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНОГО ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПО КРИТЕРИЮ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА И ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА	594
<i>Щитнева Е.Ф.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	602
<i>Шукин В.С, Ширяева Н.В.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ	606
<i>Юдин А. А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ	609
<i>Юдина Н.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ.....	611
<i>Якушев Н.О.</i> , ЭКСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В АСПЕКТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ	614
<i>Якушева А.А., Сазанов О.В.</i> , СТАНДАРТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ	621
<i>Ян Мэн</i> , ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ И КНР НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВА: ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	625
<i>Яхин Э.Б., Раздроков Е.Н.</i> , АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИИ.....	628
<i>Яшина Д.А., Матвеева О.В.</i> , ДМС КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	634
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	637
<i>Воронцова Н.В., Раздроков Е.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В БАНКАХ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "СБЕРБАНК")	637

<i>Галюго Е.А., Изотова К.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....</i>	<i>643</i>
<i>Глебова М.В., ХАРАКТЕРИСТИКИ УМСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОСПИТАНИЯ МЫШЛЕНИЯ</i>	<i>646</i>
<i>Давгуль Е.Г., ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ФИЗИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ.....</i>	<i>652</i>
<i>Долгова И.Н., МЕТОДИКА РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ</i>	<i>656</i>
<i>Коляда И.С., Родионова О.В., Бойкова О.И., СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТА-ХИМИКА</i>	<i>659</i>
<i>Костикова В.А., ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....</i>	<i>663</i>
<i>Куликов П.Е., Раздвоков Е.Н., ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....</i>	<i>665</i>
<i>Леликова Я.М., НЕОКАНТИАНСТВО КАК СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКОЕ ОСНОВА ВЕБЕРОВСКОЙ СОЦИОЛОГИИ</i>	<i>672</i>
<i>Малеева Е.Н., ПРАКТИКО-ТЕМАТИЧЕСКИЕ ЭКСКУРСИИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ.....</i>	<i>675</i>
<i>Малышева К.С., ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ...</i>	<i>677</i>
<i>Меньшиков П.В., КОМПЛЕКС ХАРАКТЕРИСТИК УЧЕБНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КОНТЕКСТЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....</i>	<i>680</i>
<i>Муриева М.В., ПОНЯТИЯ «КОММУНИКАЦИЯ», «КУЛЬТУРА», «ОБЩЕНИЕ» В СОВРЕМЕННОМ ОСВЕЩЕНИИ.....</i>	<i>688</i>
<i>Николаева С.С., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКА</i>	<i>691</i>
<i>Оборина Е.В., ОБОСНОВАНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПО ФОРМИРОВАНИЮ МЕЖНАЦИОНАЛЬНОЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА СРЕДСТВАМИ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА.....</i>	<i>698</i>

<i>Острикова С. А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	704
<i>Раздроков Е.Н., Мирзабоева Б.Д.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ	706
<i>Сафиуллина Н.З., Исхакова Н.Р., Исхакова Л.М.</i> , ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК КРИТЕРИЙ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ.....	710
<i>Смальцева Т.Л.</i> , НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ НА УРОВНЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	712
<i>Степанова Н.В., Усынина Т.П.</i> , ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА КЛИНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ НА БАЗЕ ДИСЦИПЛИН ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЦИКЛА.....	716
<i>Сырчина А.С.</i> , ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ КОРПУСНОЙ ЛИНГВИСТИКИ ПРИ ПЕРЕВОДЕ.....	720
<i>Тадтаева А.В., Плиева А.Р., Страдомская Д.А.</i> , ЯЗЫКОВАЯ ТЕРМИНОЛОГИЯ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК С ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЕГАМИ И ПЛАТЕЖНЫМИ СИСТЕМАМИ	724
<i>Тадтаева А.В., Хадикова М.Ф., Цабиева З.В.</i> , КОММУНИКАТИВНО-КРЕАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО БРЕНДА.....	731
<i>Ткачева К.Р., Раздроков Е.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИИ	736
<i>Тропникова Т.А., Овчинникова Ю.А.</i> , АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КИТАЯ	742
<i>Хизбуллина Р.Р., Арзина А.В.</i> , ВЫСШАЯ ШКОЛА В СТРУКТУРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	751
<i>Цадыкович О.Б.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ФИЗИКА» СТУДЕНТАМ НОВОСИБИРСКОГО РЕЧНОГО КОЛЛЕДЖА	753
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	757
<i>Антипов А.А.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ	757
<i>Антипов А.А.</i> , ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕПОДАВАНИЯ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ.....	763

<i>Апурина В.Н.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВСТРОЕННОГО ЯЗЫКА ПРОГРАММИРОВАНИЯ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3» В ДИПЛОМНОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ.....	766
<i>Байчурун Ф. А.</i> , ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ИСПОЛЬЗУЮЩИХСЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	769
<i>Бакач М.В.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	773
<i>Буйная Е.В., Подрезова Н.Е.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРАКТИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	777
<i>Гончарова С.М.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	780
<i>Елуферьева Ю.С., Михайлов А.П.</i> , ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ	782
<i>Козлова Д. А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И СМИ.....	784
<i>Михайлов А.П, Елуферьева Ю.С.</i> , ERP СИСТЕМЫ И КОРПОРАТИВНЫЕ ПОРТАЛЫ.	788
<i>Томин В.А., Секлетова Н.Н.</i> , ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ.....	791
<i>Цебренько К.Н.</i> , АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ ОБЛАСТИ ЗНАНИЙ НАПРАВЛЕНИЯ «ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА» В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ АККРЕДИТАЦИИ	795
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	800
<i>Абаева Н.П., Искакова Г.И.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЗАЁМНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	800
<i>Абрамов И.В.</i> , РАБОТА С РИСКАМИ НА БАЗЕ ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010.....	806
<i>Авагян Г.Г.</i> , РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ КОНФЛИКТАМИ	828
<i>Аванесова М.А., Шевченко Ю. С.</i> , ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «АГРОФИРМА КАВИАР».....	832
<i>Анахаева М.Д.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВТОРИЧНОЙ АДАПТАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	837
<i>Бакач М.В., Шадрин В.Г.</i> , ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	840
<i>Бас А.В.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	843

<i>Белоусова С. Н., Кравченко К.А.,</i> ОЦЕНКА РИСКА НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ.....	846
<i>Беляков Г.С., Ван Сюэ, Чжан И.,</i> ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ПО РАБОЧИМ МЕСТАМ.....	848
<i>Буйная Е.В., Александрова А. Д., Мельник Н.С.,</i> ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	854
<i>Буйная Е.В., Жаббарова Т.Р., Андреева В.С.,</i> АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПРОДУКТОВ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ.....	857
<i>Буйная Е.В., Жаббарова Т.Р., Андреева В.С.,</i> АВТОМАТИЗАЦИЯ РОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	859
<i>Буйная Е.В., Жаббарова Т.Р., Андреева В.С.,</i> ОБЗОР РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ К АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ И ПО	861
<i>Буйная Е.В., Жаббарова Т.Р., Андреева В.С.,</i> АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПРОДУКТОВ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ»	864
<i>Винник А.Е.,</i> КОМПЕТЕНЦИИ КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ	867
<i>Герасименко О.А.,</i> МОДЕРНИЗАЦИЯ СОСИЕТМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С РАЗВИТИЕМ КЛАСТЕРОВ РЕГИОНА	871
<i>Глызина М.П., Красникова А.И.,</i> МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	875
<i>Горячева О.Н., Митрофанова Л.А.,</i> МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ.....	878
<i>Данилина Е.А.,</i> ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК ФОРМА ДЕЛОВОГО КОНСАЛТИНГА	881
<i>Дареев И.В.,</i> PLM МЕТОДОЛОГИЯ В ЖЦИ	883
<i>Дедаева Ю.В., Абаева Н.П.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПО КРИТЕРИЮ МИНИМИЗАЦИИ ЕГО СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ	890
<i>Долинский Н.И., Новичкова В.А.,</i> РИСКИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	897
<i>Дроздовская К. В., Хайлиулина Ю. Р.,</i> ЭКОНОМИКА РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И СОЗДАНИЕ НОВЫХ	

ПРОДУКТОВ И УСЛУГ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	900
<i>Дроздовская К. В., Хайлиулина Ю. Р.,</i> ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СИСТЕМ НА ВОЗМОЖНОСТИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	904
<i>Жилина Е.В., Скуря Н.Г.,</i> АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	908
<i>Залозная Д.В., Бреусова Е.А.,</i> КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	912
<i>Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н., Солдатова А.П.,</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РЕЙТИНГА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ.....	918
<i>Калашиникова И.А., Абаева Н.П.,</i> ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	923
<i>Кечаева М.С., Абаева Н.П.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ	928
<i>Колесник В.С., Пилюк Р.А.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	933
<i>Кондратьев В.Н.,</i> ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ – КАК ФАКТОР РОСТА БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА.....	936
<i>Котова А.А.,</i> ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИИ	939
<i>Лимонова Е.В., Смолярук И.Ю.,</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	945
<i>Мартюхина Л.С.,</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИ	948
<i>Меринова Т.А.,</i> НОРМИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	951
<i>Митина А. К., Виноградова Ю. А.,</i> ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПЛОДООВОЩНЫХ КОНСЕРВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	955
<i>Михина Ю.О.,</i> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ПОСЛЕ IPO	958

<i>Молибоженко Э. Ю., Харченко Г. И.,</i> МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	965
<i>Муравьева Я.И.,</i> УПРАВЛЕНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ	971
<i>Мухаметшин А.И., Сафина К.Р., Хисамова Л.Р.,</i> СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	973
<i>Мяжкова Е.А., Вдовиченкова М.М.,</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ МОТИВАЦИИ	975
<i>Нигматуллина Г.Р., Гайсина Э.Ф.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПО ПРЕДСТОЯЩИМ ОТПУСКАМ	979
<i>Никушина А.Н., Сарафанов А.Д.,</i> КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	984
<i>Никушина А.Н., Сарафанов А.Д.,</i> ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ КАК ПРИЧИНА ОСЛАБЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	987
<i>Олимова З.Г., Абаева Н.П.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ	992
<i>Павлушина Н.Н.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА ОСНОВЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ	997
<i>Пахомова Ю.В.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СРЕДЕ	1005
<i>Пивоварова К.А., Чаушьян Н.А.,</i> МАРКЕТИНГ РОССИЙСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НКО).....	1007
<i>Пивоварова К.А., Чаушьян Н.А.,</i> НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (НКО) В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	1010
<i>Рамиева Л.В., Жданов А.Ю.,</i> РИСКИ В УСЛОВИЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ ПУТЕМ СЛИЯНИЯ (ПОГЛОЩЕНИЯ).....	1013
<i>Савелова Е.Ф., Ларькин С.А.,</i> ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА	1018
<i>Серопян Я.Г.,</i> ПРИКЛАДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА КОРПОРАЦИИ.....	1021
<i>Скуря Н.Г., Жилина Е.В.,</i> ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА НА ГРУППЫ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	1027
<i>Смирнов И.И.,</i> ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В МЕЖДУНАРОДНУЮ КОРПОРАТИВНУЮ СРЕДУ	1030
<i>Сухорослова Ю.В.,</i> РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	1033

<i>Терешкина А.А.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ПОВЫШЕНИИ РОСТА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА	1036
<i>Утученкова М.В., Кудряшова Е.П.</i> , ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НАУКИ АГЕНТСКОЙ МОДЕЛИ ФИРМЫ.....	1041
<i>Федотова Н.Г., Абдрахманова Г.М.</i> , ЭЛЕКТРОННЫЙ АРХИВ ЗНАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ	1046
<i>Фролов В.Е., Гайфуллина М.М.</i> , АНАЛИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПЕРСОНАЛА НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ.....	1055
<i>Халявка И. Е., Злобова Е. Г.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЯЕМЫХ МЕТОДОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ПО ОБЪЕКТАМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	1062
<i>Халявка И. Е., Самойлова М.Ю.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	1066
<i>Халявка И. Е., Свиридова Н.В.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА ПОКРЫТИЯ ПО СРАВНЕНИЮ С МЕТОДОМ РАСЧЕТА ПОЛНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ	1072
<i>Халявка И. Е., Псалом Я. Г.</i> , ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	1077
<i>Халявка И. Е., Давиденко Е.А.</i> , ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ.....	1080
<i>Целютина Т.В., Золотухина А.Ц.</i> , ИНТЕНСИВНОСТЬ АКТУАЛИЗАЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ГЕЙМИФИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	1086
<i>Чашиников Г.Н., Грибова О.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	1096
<i>Шелег И.М.</i> , РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	1099
<i>Шотина А.Н.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ.....	1102
<i>Яковлева Д.Ю.</i> , ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА	1109
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	1117
<i>Батышева Л.О.</i> , ПОЛИТИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ Й. ХЕЙЗИНГА	1117

<i>Батышева Л.О.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУТА ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ МЕР В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ.....	1123
<i>Батышева Л.О.</i> , ПОНЯТИЕ ЭТИКИ В АНТИЧНОЙ ФИЛОСОФИИ	1125
<i>Бояринова В.И.</i> , ПРЕЗУМПЦИЯ ЗАКОННОСТИ ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО ПРАВА	1128
<i>Гетман А.В.</i> , ГЕОПОЛИТИКА И СЦЕНАРИИ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	1131
<i>Жильникова М. Н.</i> , ВОЗМЕЩЕНИЕ ПОТЕРЬ, ВОЗНИКШИХ В СЛУЧАЕ НАСТУПЛЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ В ДОГОВОРЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ: ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.....	1133
<i>Зайцева А.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ЛИЦ, НЕ ДОСТИГШИХ ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА	1136
<i>Зворыгина В.С., Тихонова Ю.С.</i> , ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕЖИМА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ.....	1140
<i>Карчевский А.О.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1145
<i>Полянис З.В.</i> , ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА	1147
<i>Попова А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	1150
<i>Раздроков Е.Н., Игонина Е.О.</i> , ПРАВИЛА ПРИМЕНЕНИЯ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕНВД) ПРИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ.....	1153
<i>Сысоев А.Ю.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	1159
<i>Фёдоров Р.А.</i> , ПОНЯТИЕ ВНЕШНОСТИ ЧЕЛОВЕКА В КРИМИНАЛИСТИКЕ.....	1163
<i>Федорова Т.Ю., Галина А.Д.</i> , К ВОПРОСУ О КОДИФИКАЦИИ ОТРАСЛИ ПРАВА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИИ	1165
<i>Федорова Т.Ю., Михно А.В.</i> , КВОТИРОВАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ КАК ГОСУДАРСТВЕННАЯ ГАРАНТИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ДЛЯ ИНВАЛИДОВ	1169
<i>Ширшова Э.С.</i> , ПОНЯТИЕ ОБСТАНОВКИ СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ НАУКЕ	1172